

# Specialty Vehicles

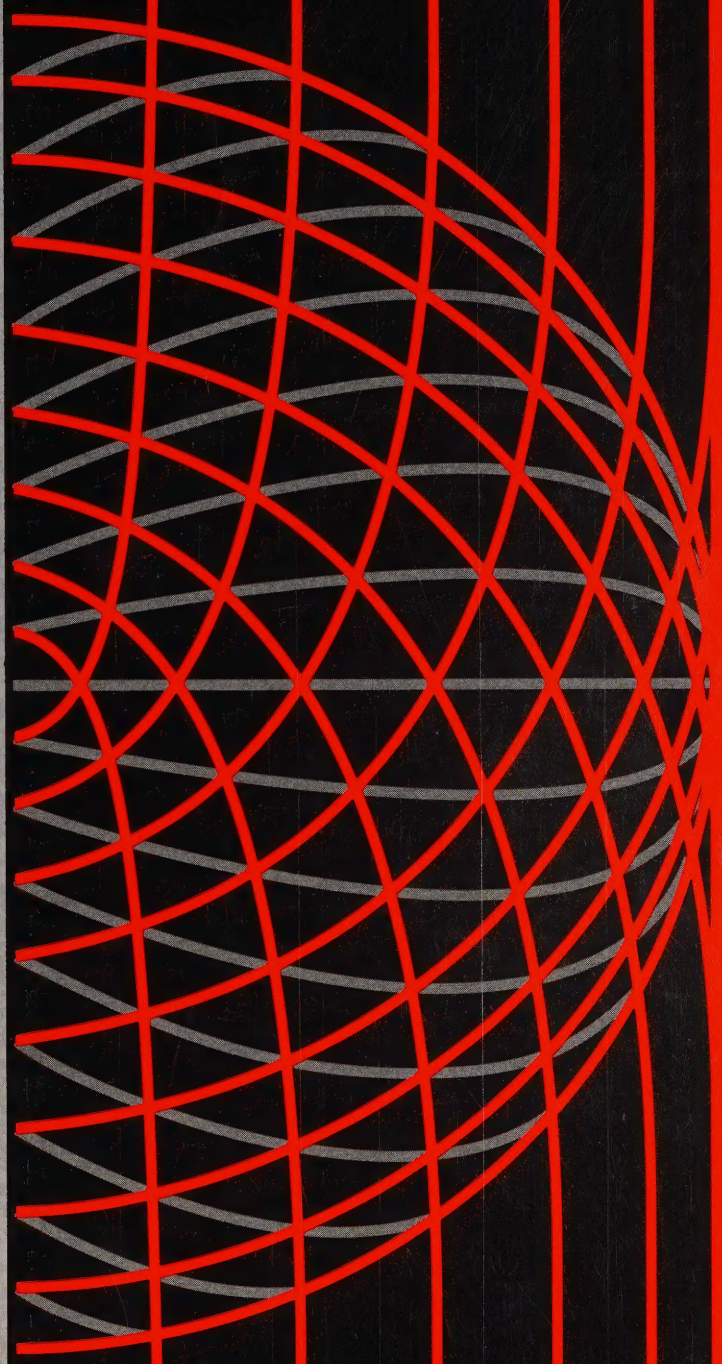
CAI  
IST 1  
-1991  
568

3 1761 11765033 3



Government  
Publications

I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
Y  
  
P  
R  
O  
F  
I  
L  
E



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada



## Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

### Newfoundland

Atlantic Place  
Suite 504, 215 Water Street  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel.: (709) 772-ISTC  
Fax: (709) 772-5093

### Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
Suite 400, 134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel.: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

### Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower  
5th Floor, 1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel.: (902) 426-ISTC  
Fax: (902) 426-2624

### New Brunswick

Assumption Place  
12th Floor, 770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel.: (506) 857-ISTC  
Fax: (506) 851-6429

### Quebec

Tour de la Bourse  
Suite 3800, 800 Place Victoria  
P.O. Box 247  
MONTREAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel.: (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Fax: (514) 283-3302

### Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor, 1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel.: (416) 973-ISTC  
Fax: (416) 973-8714

### Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel.: (204) 983-ISTC  
Fax: (204) 983-2187

### Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
Suite 401, 119 - 4th Avenue South  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel.: (306) 975-4400  
Fax: (306) 975-5334

### Alberta

Canada Place  
Suite 540, 9700 Jasper Avenue  
EDMONTON, Alberta  
T5J 4C3  
Tel.: (403) 495-ISTC  
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.  
CALGARY, Alberta  
T2P 3S2  
Tel.: (403) 292-4575  
Fax: (403) 292-4578

### British Columbia

Scotia Tower  
Suite 900, 650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel.: (604) 666-0266  
Fax: (604) 666-0277

### Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel.: (403) 668-4655  
Fax: (403) 668-5003

### Northwest Territories

Precambrian Building  
10th Floor  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 2R3  
Tel.: (403) 920-8568  
Fax: (403) 873-6228

### ISTC Headquarters

C.D. Howe Building  
1st Floor East, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 952-ISTC  
Fax: (613) 957-7942

### ITC Headquarters

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

## Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 704D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-4500  
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 208D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-5716  
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

**Canada**



CAI  
IST/1  
-1991  
568



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

## SPECIALTY VEHICLES

### FOREWORD

*In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.*

*Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.*

Michael H. Wilson  
Minister of Industry, Science and Technology  
and Minister for International Trade

### Introduction

The automotive industry in Canada broadly includes the manufacturers both of motor vehicles (passenger cars, trucks, buses and specialty vehicles) and of the parts, tires and tubes that are used as original equipment in the assembly of new motor vehicles as well as for replacement parts and accessories. Most of the industry is rationalized to operate in one market that includes both Canada and the United States.

Automotive activities in 1989 generated slightly over 15 percent of the total shipments of products manufactured in Canada. They accounted for 32.5 percent of all exports of fabricated materials and end products. In 1989, automotive shipments were composed of \$28.1 billion in automobile, truck and bus assembly; \$14.7 billion in parts; \$1.9 billion in specialty vehicles; and about \$1.5 billion<sup>1</sup> in tires and tubes. In the same year, the industry employed 185 200 people.

Of these, 55 500 were involved in assembling automobiles, trucks and buses; 96 500 in parts; 22 700 in specialty vehicles; and about 10 500<sup>1</sup> people worked to manufacture tires and tubes.

This profile deals only with the specialty vehicles manufacturing sector. In addition to *Specialty Vehicles*, industry profiles have been prepared covering

- *Automotive Aftermarket Parts*
- *Automotive Original Equipment Parts*
- *Automotive Tires*
- *Heavy-Duty Trucks*
- *Light Motor Vehicles*
- *Urban and Intercity Buses*





## Structure and Performance

### Structure

The specialty vehicle sector comprises the manufacturers of truck and bus bodies,<sup>2</sup> commercial trailers, non-commercial (recreational and other) trailers, airport mobile equipment, municipal service vehicles, all-terrain tracked and wheeled vehicles as well as snowmobiles. Besides general transportation of goods and people, the equipment is used in the maintenance and operation of airports, roads and highways as well as for fire protection, ambulance services and transportation in remote areas.

The structure of the specialty vehicle sector, with the contributions in 1989 to shipments, imports and exports from the major products manufactured, is shown in Table 1.

Total shipments by the specialty vehicle sector in 1989 were estimated at \$1 941 million (Figure 1). With exports accounting for only 15.6 percent of total shipments, production was largely geared to the requirements of the domestic market. Total imports of \$571.1 million in 1989 represented 25.9 percent of the total Canadian market.

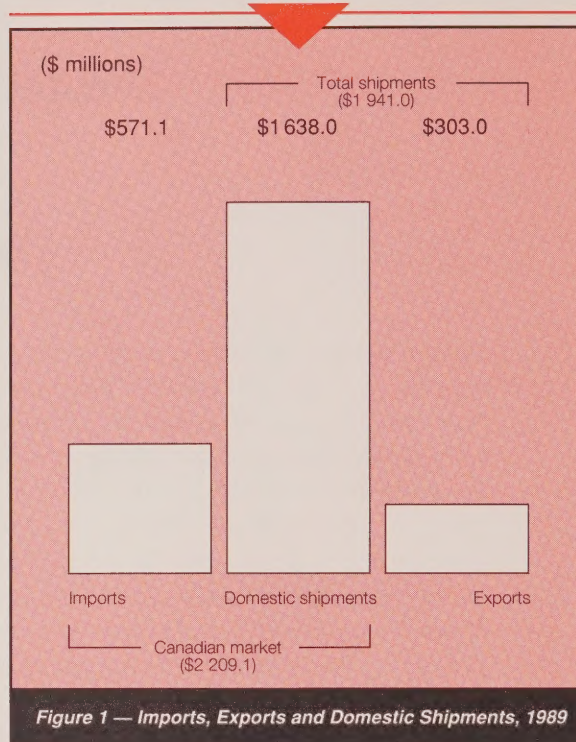
Direct employment in 1989 was approximately 22 700 people spread over an estimated 390 establishments, which were mainly small. Transport Canada records show some 600 additional truck and bus body and trailer manufacturers in Canada. However, since most of these firms are very small or are not primarily engaged in the manufacture of truck bodies or trailers, they are not included in the product category as defined by Statistics Canada.

**Table 1 — Industry Structure of Specialty Vehicles Sector, 1989**

(\$ millions)

	Shipments	Imports	Exports
Truck and bus bodies	590	54 <sup>a</sup>	77
Commercial trailers	450	109	24
Non-commercial trailers	451	215	72
Snowmobiles and all-terrain vehicles	349	152	91
Airport mobile equipment and municipal service vehicles	101	41	39
Total, specialty vehicles	1 941	571	303

<sup>a</sup>Truck bodies imported on a chassis are not included in this amount.



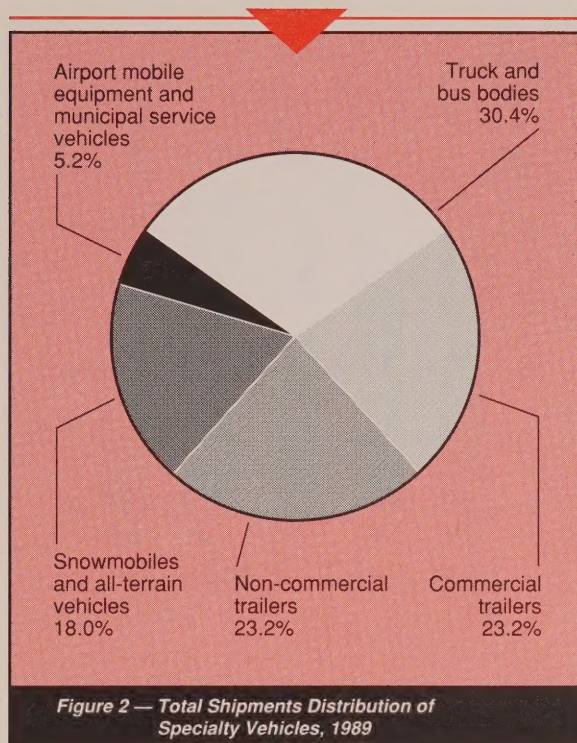
As Figure 2 shows, manufacturing of truck and bus bodies, commercial trailers and non-commercial trailers are the three largest industries in the specialty vehicles sector. Their combined employment in 1989 was estimated at 20 100 at some 360 establishments. Most of these firms are generally small, each employing fewer than 50 people. The largest firms are manufacturers of trailers in Ontario and of trailers and snowmobiles in Quebec. Most of the firms are Canadian-owned and are important to their local economies.

### Truck and Bus Bodies

While there is a definite trend towards specialization in the truck, van and bus body group, the majority of firms make several types of vehicles, shifting production as demand requires. There were an estimated 180 establishments in this industry, employing 11 100 people, with shipments totalling \$590 million in 1989. Manufacturing activity accounted for an estimated 80 percent of sales; repairs at 14 percent and parts at 6 percent made up the balance. Bodies are produced for dump, stake, tank, grain and cattle trucks, for vans, for utility and service vehicles, and for school buses. These bodies are mounted on truck chassis built by truck manufacturers. The truck and bus body industry is the only one in the specialty

<sup>2</sup>This industry profile does not include manufacturers of urban and intercity bus bodies, which are covered in the profile on *Urban and Intercity Buses*.





vehicle sector that operates under the provisions of the 1965 Canada-U.S. Automotive Products Trade Agreement (Auto Pact) because it manufactures chassis and trucks that are not specifically excluded from the agreement. Unlike the vehicle and automotive parts manufacturers, few of these companies are unionized.

### Commercial Trailers

There were an estimated 90 establishments in the commercial trailer industry employing 4 000 people, with shipments of \$450 million in 1989. This value amounted to 10.6 percent of the North American commercial trailer market, valued at approximately C\$4.2 billion in 1989. Trailers can be grouped into the following categories: stake or platform, van, low-bed, logging, tank and dump trailers.

### Non-Commercial Trailers

The non-commercial trailer industry includes the manufacturers of travel trailers, tent trailers, motor homes, truck campers and fifth-wheel trailers. There were an estimated 25 establishments in 1989, whose total shipments of recreational vehicles were valued at about \$424 million. Also added to this industry are about 65 manufacturers of horse, snowmobile and utility trailers, whose shipments in 1989 were estimated at \$27 million. Production employment that year for this industry was estimated at 5 000 people.

### Snowmobiles and All-Terrain Vehicles

There are approximately 10 manufacturers of all-terrain vehicles and one major producer of snowmobiles in Canada. All-terrain vehicles are designed and built to meet difficult off-road transportation requirements that conventional vehicles would have trouble satisfying. Both tracked and wheeled vehicles are produced in a wide range of sizes, from small recreational all-terrain units to heavy-duty vehicles with a capacity of 63.5 tonnes. Total shipments of this industry for 1989 were \$349 million, and employment was estimated at 2 600 people.

### Airport Mobile Equipment and Municipal Service Vehicles

Manufacturers of airport mobile equipment and municipal service vehicles numbered about 20 companies in 1989. A few were medium-sized firms, but most were small operations. Their combined shipments were estimated at \$101 million. No accurate count of employment in this group has been made.

Airport mobile equipment firms produce a variety of vehicles used in aircraft and airport servicing as well as maintenance, for such uses as aircraft refuelling and de-icing, passenger, cargo and baggage handling, runway snowblowing and sweeping, and for use in crash, fire and rescue operations. Although relatively small, this group is actively involved in seeking new export opportunities in addition to markets it now has, mainly in the United States.

The products of the municipal service vehicles group include fire trucks, garbage trucks, snow-clearing equipment, salt or sand spreaders, street sweepers and utility vehicles with aerial devices for power and telephone maintenance. Exports in this group are limited to fire trucks and utility vehicles.

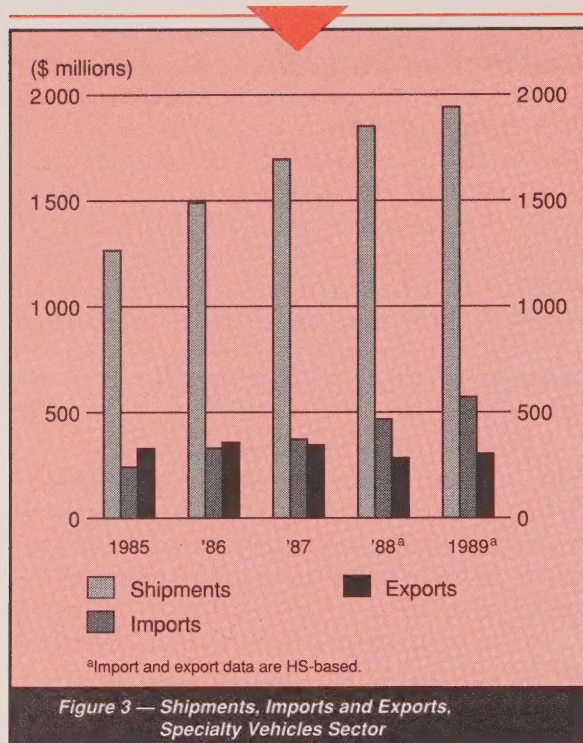
### Performance

The specialty vehicle sector serves a mature market characterized by slow growth. Its performance is closely related to that of the Canadian economy and the corresponding demand for transportation equipment. Overall demand in the sector has been affected by the current economic situation.

Shipments of specialty vehicles had an average annual growth rate in constant 1981 dollars of 7.8 percent between 1985 and 1989. The growth in employment in this period averaged 13 percent a year. The number of establishments rose from 284 in 1985 to an estimated 390 in 1989. These gains arose from the overall increase in economic activity. A notable exception for shipments and employment was in the commercial trailer industry, which had been declining since mid-1988.

Imports have increased considerably in recent years, especially those from the United States (Figure 3). Total imports grew from \$242 million in 1985 to \$571 million



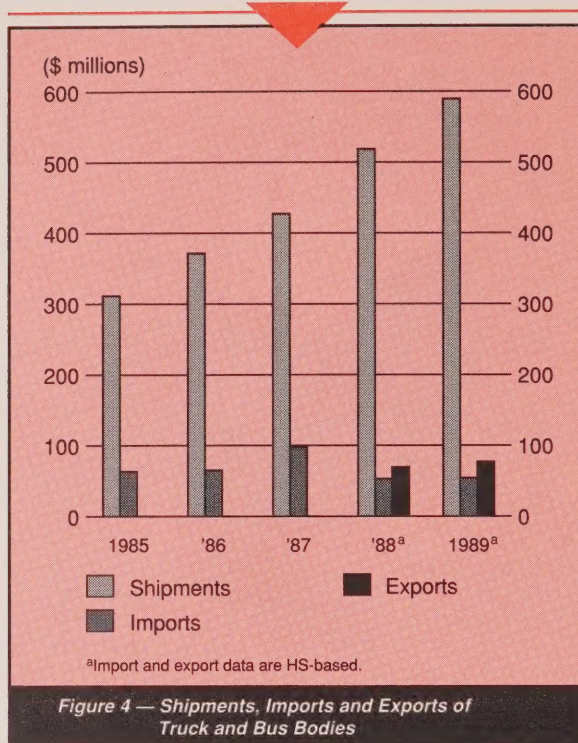


in 1989. Approximately 81 percent of the imports came from the United States in 1989, compared with only 63.5 percent in 1985. Overall exports declined from \$328 million in 1985 to \$303 million in 1989. Beginning in 1988, trade in all commodities has been classified according to the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS), whereas trade in earlier years was measured according to other systems (see footnote to Trade Statistics table on page 11). In Figures 3, 4, 5, 7, 8 and 9, export data for 1985, 1986 and 1987 are available mostly in aggregate form only; a breakdown of these data by subsector is not available.

Because there are significant differences in performance among the industries making up the sector, they are reviewed separately.

#### Truck and Bus Bodies

The truck and bus body industry performed well over the period from 1985 to 1989. The value of shipments increased by 89 percent from \$312 million in 1985 to \$590 million in 1989 (Figure 4). A review of preliminary data provided by Statistics Canada indicates that shipments are likely to have decreased by approximately 10 percent to an estimated \$530 million in 1990. This estimate of the decrease is considered low; manufacturers of van bodies, stake and cattle trucks, and cutaway or cube vans estimate the decline to be in the range of 25 to 35 percent.



Companies in this industry produce mainly for small, local markets, primarily on a custom-order basis. School bus bodies are the exception, with an estimated 27 percent of the value of production being exported, mostly to the United States. Overall exports of truck and bus bodies to the United States account for only 13 percent of shipments.

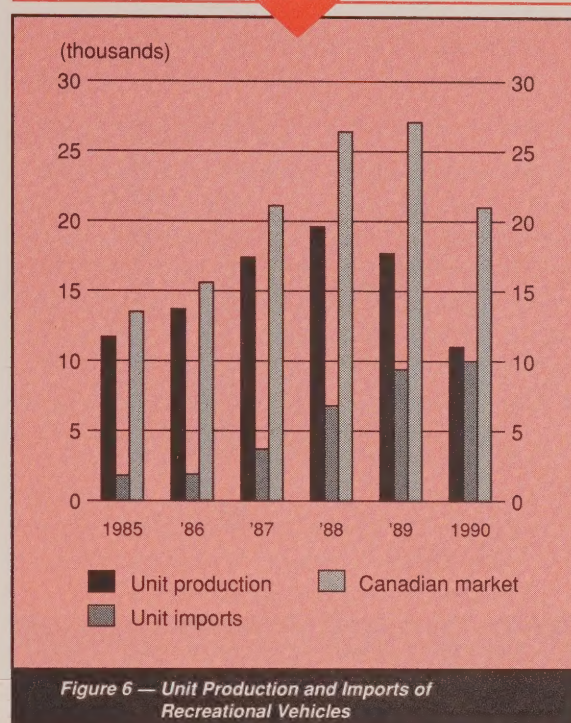
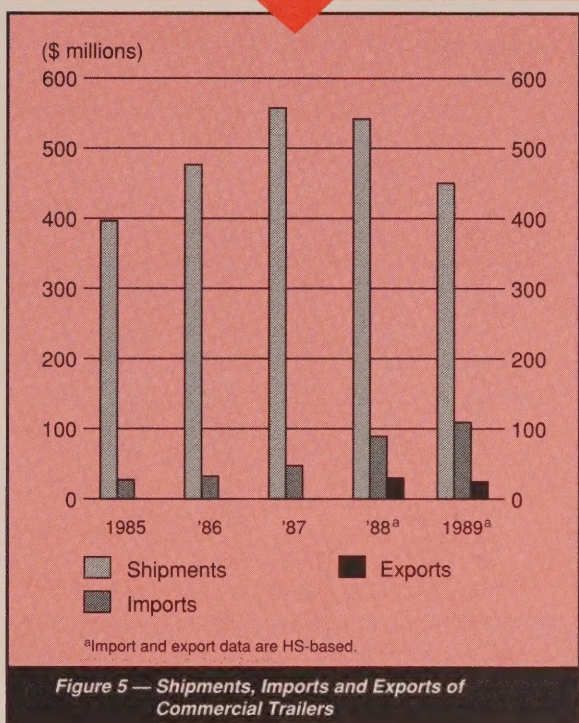
An interfirm comparison study conducted by Industry, Science and Technology Canada (ISTC) based on 1989 data indicates that sales growth of service truck bodies outperformed that of other types of bodies, while the manufacturers of van bodies recorded the best performance in profitability. The manufacturing process does not involve highly advanced technology.

Whereas imports of truck bodies are minimal, a truck body imported on a chassis is classified as a vehicle and therefore is not included in the statistical data for this sub-industry. The Big Three U.S. automakers (Chrysler, Ford and General Motors) under the Auto Pact are allowed to import such vehicles duty-free provided content requirements are met.

#### Commercial Trailers

In the commercial trailer industry, the value of shipments increased by 41 percent between 1985 and 1987, from \$396 million to \$558 million (Figure 5). Shipments began to decline in 1988 and continued to decline through 1989, dropping to \$450 million. Preliminary data for 1990



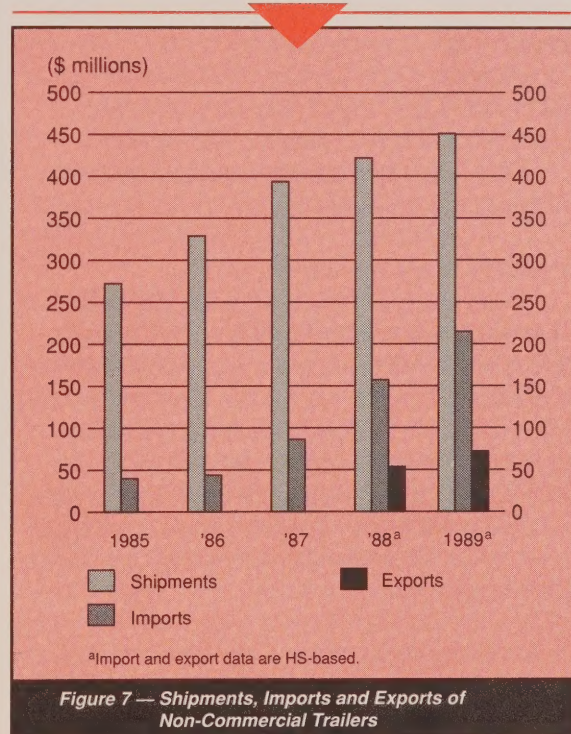


indicate that the value of shipments decreased to an estimated \$315 million. The manufacturers of highway van trailers have been affected the most by this decrease in production.

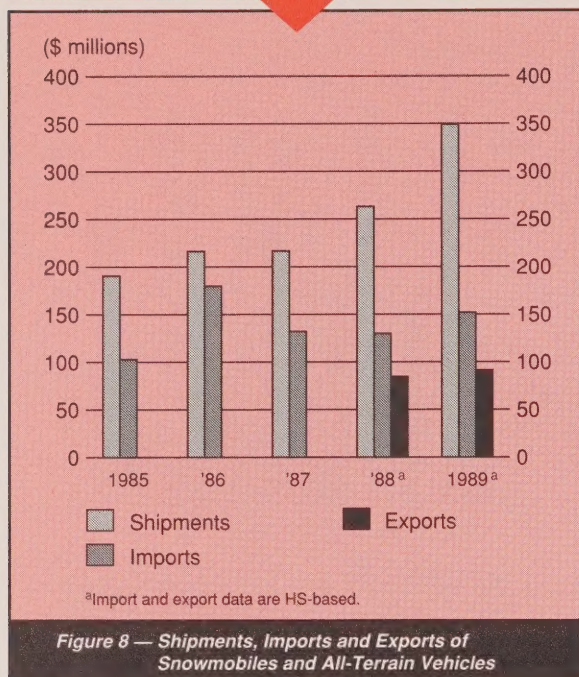
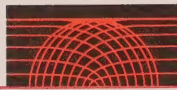
In 1989, U.S. imports worth \$109 million accounted for an estimated 20 percent of the Canadian market, valued at \$535 million. Exports in this period were \$24.5 million.

### Non-Commercial Trailers

The *recreational vehicle* (RV) group, which accounted for an estimated 94 percent of shipments in this segment of the industry in 1989, is particularly sensitive to economic conditions such as changes in consumer spending, energy pricing and interest rates. Production in the subsector increased from 11 700 units in 1985 to approximately 17 700 in 1989, an increase of 51 percent. The value of shipments increased by 71 percent during the same period to an estimated \$424 million. Exports in 1989 were \$67 million, an increase of 52 percent over the 1988 level; motor homes accounted for 95 percent of these exports. The value of imports in 1989 was \$185 million, which was 40 percent higher than the 1988 level, and that trend continued in 1990. Production and import data for 1990 indicate that unit imports accounted for an estimated 48 percent of the Canadian market (Figure 6). The value of Canadian shipments for 1990 decreased by an estimated 25 to 30 percent to between \$300 million and \$325 million. A major RV manufacturer in Ontario, Firan Corporation, has







consolidated two of its plants because of a decrease in demand for wholesale shipments as well as increased market penetration by U.S. manufacturers.

Shipments of other trailers in 1989 totalled \$27 million, with imports of \$30 million and exports of \$4.9 million. Shipments for 1990 were estimated at \$33 million.

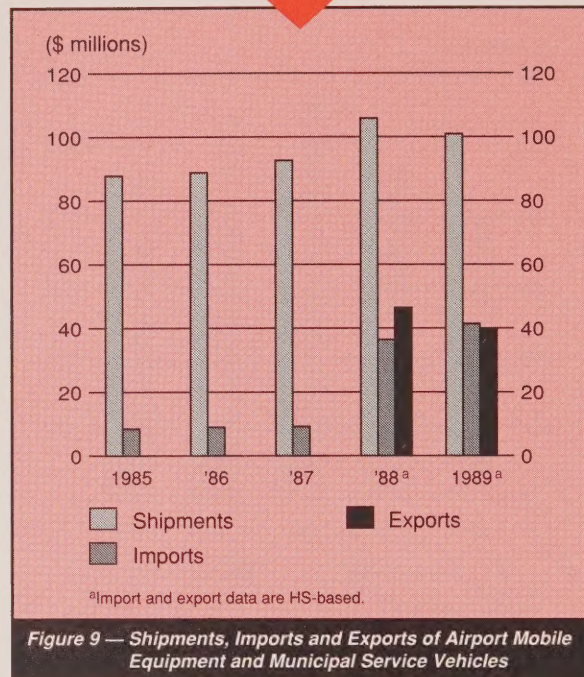
Shipments, imports and exports for the subsector as a whole are presented in Figure 7.

#### Snowmobiles and All-Terrain Vehicles

The value of shipments in this group increased by 83 percent between 1985 and 1989, from \$191 million to \$349 million (Figure 8). Imports in 1989 were \$152 million, an increase of 17 percent over the 1988 level. Most of these imports came from the United States and Japan, which accounted for 55 and 42 percent, respectively, of the value of the imports. Exports, mostly to the United States, Finland and Sweden, increased by 8 percent during the same period to \$91 million. The value of shipments for 1990 was estimated at \$324 million.

#### Airport Mobile Equipment and Municipal Service Vehicles

In the airport mobile equipment and municipal service vehicle group, the value of shipments increased by 15 percent between 1985 and 1989 from \$88 million to \$101 million (Figure 9). Imports in 1989 were \$41 million, an increase of



14 percent over the 1988 level. Exports for this group were \$39 million in 1989, down from \$46 million in 1988. A sample survey of shipments for 1990 indicated an increase to approximately \$118 million.

## Strengths and Weaknesses

### Structural Factors

#### Truck and Bus Bodies

Because most assemblers of truck and bus bodies are relatively small, they tend to be niche producers, responding to local market requirements. The cost of entry into this industry is low. The technological sophistication required for their production, which basically consists of simple assembly operations, is minimal. Marketing strategies are fairly limited. Because of these factors, rationalization on a North American basis is rare. Most of the companies are too small to compete in the U.S. market but are large enough to compete in regional markets on custom jobs. Large U.S. manufacturers could compete in these niches with lower prices but have shown only minimal interest to date.

#### Commercial Trailers

Canadian commercial trailers are generally designed to be built heavier than U.S.-built trailers and have a longer





operating life. Weight regulations in Canada allow heavier trailers and hence a nominally greater payload. Greater capacity is not considered an advantageous feature by U.S. buyers, for whom price is the deciding factor.

A recently completed ISTC study on commercial highway trailers indicates that labour, materials, components and transportation costs are often higher in Canada than in the United States. U.S. producers are also normally larger and more highly mechanized than their Canadian counterparts. To take advantage of economies of scale and to reduce their operating costs, U.S. producers do not offer many vehicle options. The ability of Canadian manufacturers to compete in the domestic market is attributable to the customized nature of products, Canadian tariffs and regional distribution of smaller companies serving local markets. Except for some specialized trailers, the industry is not competitive in export markets.

### **Non-Commercial Trailers**

As in the truck and bus body industry, the cost of entry into the manufacturing of recreational vehicles is low. The technological sophistication required for production, which basically consists of simple assembly operations, is minimal. Most RV manufacturers are not competitive with their U.S. counterparts.

### **Snowmobiles and All-Terrain Vehicles**

This industry group produces technologically advanced products used for difficult off-road transportation requirements. Most of the establishments are small, with the exception of Bombardier, one of four major producers of snowmobiles in the world, and Canadian Foremost and Drill Systems.

The products supplied range from small recreational all-terrain units and snowmobiles valued at less than \$5 000 to heavy-duty, all-terrain vehicles, with a payload capacity up to 63.5 tonnes, priced in excess of \$750 000 each. The industry is internationally competitive, with exports accounting for 26 percent of total group shipments.

### **Airport Mobile Equipment**

The manufacturers in this group also produce technologically advanced products used in providing essential services to the air transportation system. The restructuring of the largest manufacturer of crash, fire and rescue vehicles, AMERTEK, occurred in 1990. The establishments are characterized by short-run custom manufacturing operations. In general, this group is essentially healthy and internationally competitive.

Replacement of airport equipment by the major Canadian airlines and Transport Canada is expected to continue in the future. Canadian-built airport crash trucks, aircraft refuellers, airport snowblowers and runway sweepers

are products that will continue to be internationally competitive. Canadian firms producing these vehicles will continue to be active in the export market.

### **Municipal Service Vehicles**

The majority of establishments in this group are medium-sized. They serve local markets and use standard technology in the production of their products. Municipal and provincial purchasing practices favouring local companies have encouraged the regionalization of the industry. Garbage trucks are the major product manufactured by the group. The purchasing of garbage trucks has been switching from municipalities to private waste management contractors, so changes in the system of providing these products may ensue.

The fire truck group is largely a custom market, controlled by municipal fire departments. The capacity to meet custom-designed requirements has permitted manufacturers to maintain their share of the Canadian fire truck market.

The tariff on fire engines was reduced to zero in 1989 under the terms of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA). Companies in this group lack the scale to compete directly with the larger U.S. manufacturers, one of which produces approximately 750 vehicles annually, more than twice the Canadian market. To provide a broader product offering, some companies have established strategic alliances with major U.S. manufacturers.

Exports of the airport and municipal equipment, mainly to the United States, accounted for 39 percent of total group shipments in 1989.

Canadian-built snow-clearing equipment and utility vehicles are mainly for Canadian use. Only limited numbers of these products are sold to the United States.

### **Trade-Related Factors**

Table 2 shows the 1991 tariff rates assessed by Canada and the United States on key products in the specialty vehicle sector from nations having Most Favoured Nation (MFN) status and under the FTA.

The FTA rates apply to products produced in Canada or the United States that contain a minimum 50 percent North American value-added. The rates will continue to decline annually by 10 percent of the original tariff, decreasing to zero on 1 January 1998. This period of transition will encourage the commercial and non-commercial trailer industries to become more competitive. Currently, Canadian producers are well positioned to fill custom orders.

Tariffs on fire trucks and crash, fire and rescue vehicles were removed immediately upon implementation of the FTA on 1 January 1989. The tariff on parts for these vehicles, with the exception of aerial ladders, was later reduced to zero in Canada.





**Table 2 — FTA and MFN Tariff Rates for Key Products, 1991**

(percent)

	FTA tariff		MFN tariff	
	Canada	U.S.	Canada	U.S.
Truck and bus bodies	6.4	2.8	9.2	4.0
Commercial trailers	10.5	2.2	15.0	3.1
Recreational vehicles				
• camper trailers	7.1	2.2	10.2	3.2
• camper bodies	8.5	1.7	12.2	2.5
• motor homes	6.4	free	9.2	2.5
Utility, horse and snowmobile trailers	7.1	2.2	10.2	3.1
Fire trucks, airport crash, fire and rescue vehicles	free	free	10.2	3.7
All-terrain vehicles	6.4	free	9.2	2.5
Snowmobiles	free	free	free	2.5

Manufacturers other than the Big Three benefit from the FTA in that they can generally import parts duty-free if content requirements are met. This capability puts them on a similar basis to the Big Three producers. These components include refrigeration units, hydraulic tailgates, pumps, cylinders, door hardware, etc. for use in the manufacture of bodies.

The non-tariff barriers (NTBs) affecting Canada's exports of the airport mobile equipment group exist at the federal level in the United States, namely the "Buy America" and the "Small Business Set-Aside" practices. These practices reserve a certain portion of a federal or state contract to be filled by designated types of businesses.

In Canada, recreational vehicles are built to meet standards set by the Canadian Standards Association (CSA). These standards are not mandatory in all provinces. The four western provinces, Prince Edward Island and Newfoundland have some legislation in place to enforce these standards, but there is a question of consistency in application. The industry is concerned about harmonization of standards within Canada and within the United States.

### Technological Factors

Manufacturers of truck and bus bodies and of commercial, recreational and other trailers invested \$20 million in 1988. The preliminary estimates for 1989 suggest that the investment rose to \$22 million that year.

### Commercial Trailers

The ISTC study on the truck trailer industry states that, although Canadian commercial trailer manufacturers are generally lagging behind their U.S. competitors in automated production technology, some companies have invested in automated processes such as robotics and continuous welding. However, maintaining a high level of equipment utilization is a problem. On the basis of revenue per employee, revenue per hour worked, average wage rates, labour costs as a percentage of total costs and profit margins, Canadian manufacturers in this industry rank behind their U.S. counterparts. Higher labour cost in manufacturing results in lower gross margins, which imply poorer financial health and relatively fewer resources for product development and the purchase of capital-intensive technologically advanced equipment.

### Airport Mobile Equipment, Snowmobiles and All-Terrain Vehicles

The airport equipment group and the snowmobile and all-terrain groups produce technologically advanced products. Canadian technology and expertise in building airport snow-clearing equipment as well as all-terrain vehicles and snowmobiles for use in difficult terrain are recognized worldwide. They are the main contributing factors to the groups' international competitiveness.

## Evolving Environment

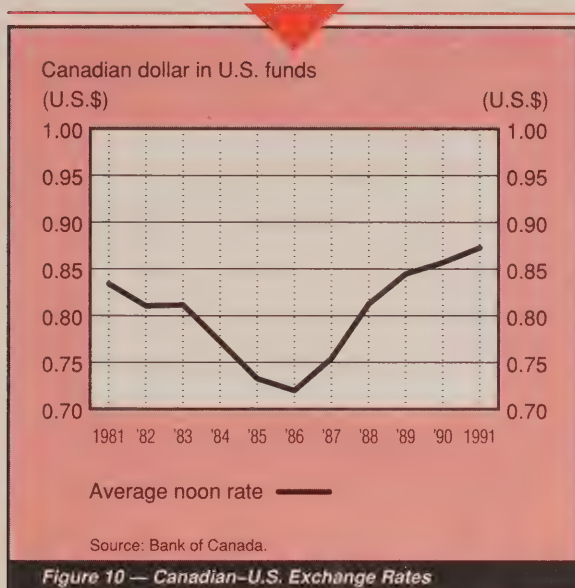
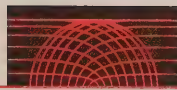
At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The market for specialty vehicles depends on the general state of the economy. It will continue to rely principally on domestic demand.

The industry has expressed concern about the relatively higher value of the Canadian dollar in recent periods vis-à-vis the American dollar (Figure 10). On the other hand, under certain economic conditions, it is widely recognized that a significantly lower value is likely to be inflationary. The resulting higher domestic costs and prices can erode, over time, the short-term competitive gains of such a lower-valued dollar.

### Commercial Trailers

The recession has placed significant pressures on the trucking industry that have been reflected in reduced





demand for trucks and commercial trailers throughout North America. The recession has adversely affected the commercial trailer industry.

Companies in this industry will have to continue to adjust over the next three to five years if an increase in imports from the United States is to be curbed. Several alternatives are being considered to combat the effect of imports on traditional Canadian markets. These options include entering the specialty trailer market, coproduction, importing labour-intensive subassemblies or product diversification.

### Non-Commercial Trailers

In early 1990, Transport Canada implemented inspection procedures on imports in the RV group for the federally mandated standards under the *Motor Vehicle Safety Act*. Inspections were set in motion at four main border points, with restrictions on entry for vehicles that did not comply with the standards.

## Competitiveness Assessment

Most of the companies in the specialty vehicle sector have a domestic and regional focus and do not compete in export markets. Reasons include small production scales, marginal financial resources and limited research and development capabilities. The exceptions to this are the airport mobile equipment, snowmobile and all-terrain vehicle groups. The recession and the high cost structure of Canadian firms competing in a North American marketplace for mass-produced items will put pressure on the industry.

The FTA has created opportunities for the more competitive industries in the sector by providing manufacturers of these products with improved access to the large U.S. market. Phased elimination of tariffs will increase competitive pressures on manufacturers producing for the domestic market.

### Truck and Bus Bodies

At the present time, the truck and bus body industry is not concerned with competition from small manufacturers in the United States largely because of transportation costs on entire vehicles coming into Canada. However, the industry is concerned that key U.S. manufacturers are beginning to penetrate the Canadian market. Canadian manufacturers are not competitive with these large U.S. manufacturers, who can mass-produce and distribute their product through Canadian distributors at a lower price. The strength of Canadian producers is their ability to meet local requirements.

### Commercial Trailers

The U.S. trailer market is extremely competitive and has a large number of local manufacturers of each type of product. Canadian companies should be able to survive in regional specialty markets, as the smaller U.S. companies do. For example, there appears to be no competitive threat to Canadian-built logging trailers at this time, which are built stronger in order to withstand the tougher Canadian operating environment.

With the exception of specialty product offerings, the commercial trailer industry, particularly the manufacture of highway van trailers, faces a stiff challenge from its U.S. counterparts. A glut of used trailers on the market caused by bankruptcies, mergers and closures of major firms in the trucking industry has also contributed to the decrease in production. Manufacturers of highway van trailers in Ontario and Quebec and manufacturers of flatbeds in the Prairie provinces are particularly vulnerable to these pressures.

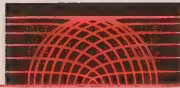
Some highway trailer manufacturers are considering conversion to the specialty trailer market over the long term, which will make this market more competitive. As a consequence, the less efficient producers will be forced to improve. American companies have not shown any interest in this specialized market to date.

With the economic downturn in both countries, major manufacturers in the United States are starting to establish distributorships in Canada, particularly in the market for dry and insulated vans.

### Non-Commercial Trailers

The RV group, which is normally subject to sales slumps when economic conditions worsen, is also feeling





stiff competition from imported vehicles. The industry has expressed its view that uniformity of manufacturing standards in Canada and the United States and uniform enforcement of these standards would be to its benefit.

#### **Airport Mobile Equipment, Snowmobiles and All-Terrain Vehicles**

Producers of airport equipment, snowmobiles and all-terrain vehicles are technologically advanced. They will likely continue to exploit export opportunities and to be internationally competitive.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or in the ISTC sectoral studies and initiative listed on page 15, contact

Automotive, Urban Transit and Rail Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Statistics, Auto Pact and Trucks Division  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-3390  
Fax: (613) 952-8088





## PRINCIPAL STATISTICS<sup>a</sup>

	1985	1986	1987	1988	1989
Establishments	284	315	319	341	390
Employment	13 675	15 230	15 670	17 745	22 700
Shipments (\$ millions)	1 264.9	1 489.9	1 695.7	1 850.9	1 941.0

<sup>a</sup>All data are ISTC estimates. Statistics Canada publishes data on some of the industries in the specialty vehicles sector in *Transportation Equipment Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 42-251, annual (SIC 3241, truck and bus body industry; SIC 3242, commercial trailer industry; SIC 3243, non-commercial trailer industry; and SIC 3299, other transportation equipment industries) and *Machinery Industries, Except Electrical Machinery*, Statistics Canada Catalogue No. 42-250, annual (SIC 3199, other machinery and equipment industries not elsewhere classified).

## TRADE STATISTICS

	1985	1986	1987	1988 <sup>a</sup>	1989 <sup>a</sup>
Exports <sup>b</sup> (\$ millions)	328.0	356.8	344.6	283.6	303.0
Domestic shipments (\$ millions)	936.9	1 133.1	1 351.1	1 567.3	1 638.0
Imports <sup>c</sup> (\$ millions)	241.9	329.8	372.4	465.5	571.1
Canadian market (\$ millions)	1 178.8	1 462.9	1 723.5	2 032.8	2 209.1
Exports (% of shipments)	25.9	23.9	20.3	15.3	15.6
Imports (% of Canadian market)	20.5	22.5	21.6	22.9	25.9

<sup>a</sup>It is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels. Various HS classes treated here are assigned an additional four digits (ANNEX code) for more detailed descriptions.

<sup>b</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

<sup>c</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.





## SOURCES OF IMPORTS\* (% of total value)

	1985	1986	1987	1988	1989
United States	63.5	53.0	73.7	90.9	80.6
Other	36.5	47.0	26.3	9.1	19.4

\*Special tabulations prepared by the Automotive Directorate. For additional detail, see *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

## ESTIMATES OF EXPORTS (% of total value)

	1985	1986	1987	1988	1989
United States	57.2	58.6	75.4	90.2	92.9
Other	42.8	41.4	24.6	9.8	7.1

\*Special tabulations prepared by the Automotive Directorate. For additional detail, see *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

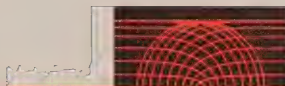
## MAJOR FIRMS<sup>a</sup>

Name	Country of ownership	Location of major plants
<b>Truck and Bus Bodies</b>		
Canadian Blue Bird Coach Ltd.	United States	Brantford, Ontario
Diesel Equipment Limited	Canada	Toronto, Ontario
Multi-Vans Inc.	Canada	Bolton, Ontario
Thomas Built Buses of Canada Limited	United States	Woodstock, Ontario
Transit Truck Bodies Inc.	Canada	Laval, Quebec
<b>Commercial Trailers</b>		
Advance Engineered Products Ltd.	Canada	Regina, Saskatchewan
Hutchinson Industries	Canada	North York, Ontario
Manac Inc.	Canada	Saint-Georges-de-Beauce, Quebec
REMTEC Inc.	Canada	Chambly, Quebec
Trailmobile Canada (Division of Gemala Industries Limited)	Indonesia	Ingersoll, Ontario
Westank-Willock (Division of Willock Industries Ltd.)	Canada	Regina, Saskatchewan

<sup>a</sup>These lists are not exhaustive. For more information please contact the associations or Industry, Science and Technology Canada (see page 10).

(continued)



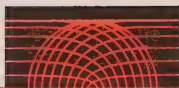


## MAJOR FIRMS<sup>a</sup> (continued)

Name	Country of ownership	Location of major plants
<b>Non-Commercial Trailers</b>		
Bonair Leisure Products Ltd.	Canada	Thetford Mines, Quebec
Fleetwood Canada Ltd.	United States	Lindsay, Ontario
General Coach (Division of Citair Inc.)	United States	Hensall, Ontario
Glendale Recreational Vehicles (Division of Firan Corporation)	Canada	Strathroy, Ontario
Triple E Canada Ltd.	Canada	Winkler, Manitoba
<b>Snowmobiles and All-Terrain Vehicles</b>		
Bombardier Inc.	Canada	Valcourt, Quebec
Canadian Foremost and Drill Systems Limited	Canada	Calgary, Alberta
<b>Fire Trucks</b>		
Almonte Fire Trucks Ltd.	Canada	Carleton Place, Ontario
Anderson's Engineering Ltd.	Canada	Langley, British Columbia
Dependable Truck and Tank Ltd.	Canada	Brampton, Ontario
Hub Fire Engines & Equipment Ltd.	Canada	Abbotsford, British Columbia
Nova Quintech Corporation	Canada	Saint-François-du-Lac, Quebec
Phoenix Fire Apparatus Inc.	Canada	Drummondville, Quebec
SMI Manufacturing Inc.	Canada	Bathurst, New Brunswick
Superior Emergency Vehicles Ltd.	United States	Red Deer, Alberta
<b>Airport Mobile Equipment</b>		
AMERTEK Inc.	Canada	Woodstock, Ontario
Frink Canada (Division of Compro Limited)	United States	Cambridge, Ontario
Nordic Systems Inc.	Canada	Mississauga, Ontario
Robert Mitchell Inc.	Canada	Saint-Laurent, Quebec

(continued)





## MAJOR FIRMS<sup>a</sup> (continued)

Name	Country of ownership	Location of major plants
<b>Municipal Service Vehicles</b>		
Équipement Labrie Ltée	Canada	Saint-Nicolas, Quebec
Fort Garry Industries Ltd.	Canada	Winnipeg, Manitoba
Haul-All Equipment Ltd.	Canada	Lethbridge, Alberta
Superior Emergency Vehicles Ltd.	United States	Red Deer, Alberta
Sweeprite Mfg. Inc.	Canada	Regina, Saskatchewan
Universal Handling Equipment Company Limited	Canada	Hamilton, Ontario

<sup>a</sup>These lists are not exhaustive. For more information please contact the associations or Industry, Science and Technology Canada (see page 10).

## INDUSTRY ASSOCIATIONS

### Canadian Recreational Vehicle Association (CRVA)

Suite 200, 670 Bloor Street West

TORONTO, Ontario

M6G 1L2

Tel.: (416) 533-7800

Fax: (416) 533-4795

### Canadian Transportation Equipment Association (CTEA)

49 Pearl Street

ST. THOMAS, Ontario

N5P 2P5

Tel.: (519) 631-0414

Fax: (519) 631-1855

### Canadian Truck Trailer Manufacturers Association (CTTMA)

10435 Islington Avenue

P.O. Box 294

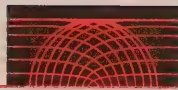
KLEINBURG, Ontario

L0J 1C0

Tel.: (416) 893-1689

Fax: (416) 893-2392





## SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

The following publications are available from Industry, Science and Technology Canada (see page 10).

Two studies were prepared by Tandem Engineering and Management Consultants Inc. for ISTC. The first was completed in March 1990, and the second in September 1991.

- **Review of the Truck Trailer Industry in Canada**
- **Industry Review: Chassis Mounted Equipment Manufacturing Sectors**

The following initiative has been recently supported by Industry, Science and Technology Canada.

### **Interfirm Comparison of the Truck Body and Equipment Manufacturers**

This ISTC initiative was requested by the industry and was completed in April 1990. The analysis discusses the results for all participants and provides breakdowns by volume of sales, region and types of vehicles manufactured. Copies of this initiative are not available for distribution, as the data contained therein apply to the specific firms that participated in the comparison and are confidential.









Les publications suivantes sont disponibles auprès d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (adresse page 11). Deux études ont été menées par Tandem Engineering and Management Consultants Inc. pour le compte d'ISTC. La première a été publiée en mars 1990 et la seconde en septembre 1991.

- **Review of the Truck Trailer Industry in Canada**
- **Industry Review: Chassis Mounted Equipment Manufacturing Sectors**

Industrie, Sciences et Technologie Canada a récemment appuyé l'initiative suivante :

### **Interfirm Comparison of the Truck Body and Equipment Manufacturers**

Cette initiative d'ISTC a été lancée à la demande de l'industrie, et achevée en avril 1990. L'étude analyse les résultats de tous les participants, et présente une ventilation des données selon le chiffre d'affaires, la région et la sorte de véhicules fabriqués. La diffusion de ce document n'est pas autorisée, car les données qu'il contient s'appliquent aux entreprises participantes, et sont donc confidentielles.



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.



PRINCIPALES SOCIÉTÉS<sup>a</sup> (suite)

Nom	Pays	Emplacement des principaux établissements
-----	------	---

Véhicules municipaux

Équipement Labrie Ltée

Fort Garry Industries Ltd.

Haul-All Equipment Ltd.

Superior Emergency Vehicles Ltd.

Sweeprite Mfg. Inc.

Universal Handling Equipment Company Limited

Canada

Hamilton (Ontario)

Canada

Regina (Saskatchewan)

États-Unis

Red Deer (Alberta)

Canada

Lethbridge (Alberta)

Canada

Winnipeg (Manitoba)

Canada

Saint-Nicolas (Québec)

## ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association canadienne des véhicules récréatifs

670, rue Bloor ouest, bureau 200

TORONTO (Ontario)

M6G 1L2

Tél. : (416) 533-7800

Télécopieur : (416) 533-4795

Canadian Transportation Equipment Association (CTEA)

49, rue Pearl

ST. THOMAS (Ontario)

N5P 2P5

Tél. : (519) 631-0414

Télécopieur : (519) 631-1855

Canadian Truck Trailer Manufacturers Association (CTMA)

10435, avenue Islington

C.P. 294

KLEINBURG (Ontario)

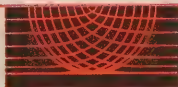
L0J 1C0

Tél. : (416) 893-1689

Télécopieur : (416) 893-2392

<sup>a</sup>Ces listes ne sont pas exhaustives. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec les associations ou Industrie, Sciences et Technologie Canada (voir page 11).





## PRINCIPALES SOCIÉTÉS<sup>a</sup> (suite)

Nom	Pays	Emplacement des principaux établissements
Remorques non commerciales		
Les industries loisirs Bonair Ltée	Canada	Theftord Mines (Québec)
Fleetwood Canada Ltd.	États-Unis	Lindsay (Ontario)
General Coach (Division de Citair Inc.)	États-Unis	Hensall (Ontario)
Glendale Recreational Vehicles (Division de Firan Corporation)	Canada	Strathroy (Ontario)
Triple E Canada Ltd.	Canada	Winkler (Manitoba)

## Motoneiges et véhicules tous terrains

Bombardier Inc.	Canada	Valcourt (Québec)
Canadian Foremost and Drill Systems Limited	Canada	Calgary (Alberta)

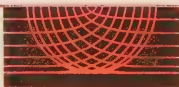
## Camions d'incendie

Almonte Fire Trucks Ltd.	Canada	Carleton Place (Ontario)
Anderson's Engineering Ltd.	Canada	Langley (Colombie-Britannique)
Dependable Truck and Tank Ltd.	Canada	Brampton (Ontario)
Hub Fire Engines & Equipment Ltd.	Canada	Abbotsford (Colombie-Britannique)
Nova Quintech Corporation	Canada	Saint-François-du-Lac (Québec)
Phoenix Fire Apparatus Inc.	Canada	Drummondville (Québec)
SMI Manufacturing Inc.	Canada	Bathurst (Nouveau-Brunswick)
Superior Emergency Vehicles Ltd.	États-Unis	Red Deer (Alberta)

## Véhicules aéroportuaires

AMERTEK Inc.	Canada	Woodstock (Ontario)
Frink Canada (Division de Compro Limited)	États-Unis	Cambridge (Ontario)
Nordic Systems Inc.	Canada	Mississauga (Ontario)
Robert Mitchell Inc.	Canada	Saint-Laurent (Québec)

<sup>a</sup> Ces listes ne sont pas exhaustives. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec les associations ou industrie, Sciences et Technologie Canada (voir page 11).



## PROVENANCE DES IMPORTATIONS (en millions de dollars)

	1985	1986	1987	1988	1989
Etats-Unis	63,5	53,0	73,7	90,9	80,6
Autres	36,5	47,0	26,3	9,1	19,4

<sup>a</sup> Données spéciales préparées par la Direction de l'automobile. Pour des détails supplémentaires, voir *Importation par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

## DESTINATION DES EXPORTATIONS (en millions de dollars)

	1985	1986	1987	1988	1989
Etats-Unis	57,2	58,6	75,4	90,2	92,9
Autres	42,8	41,4	24,6	9,8	7,1

<sup>a</sup> Données spéciales préparées par la Direction de l'automobile. Pour des détails supplémentaires, voir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

## PRINCIPALES SOCIÉTÉS<sup>a</sup>

Norm	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
------	---------------------	---

### Caisses de camions et carrosseries d'autobus

Canadian Blue Bird Coach Ltd.	Etats-Unis	Brantford (Ontario)
Diesel Equipment Limited	Canada	Toronto (Ontario)
Multi-Vans Inc.	Canada	Bolton (Ontario)
Thomas Built Buses of Canada Limited	Etats-Unis	Woodstock (Ontario)
Transit Truck Bodies Inc.	Canada	Laval (Québec)

### Remorques commerciales

Advance Engineered Products Ltd.	Canada	Regina (Saskatchewan)
Hutchinson Industries	Canada	North York (Ontario)
Manac Inc.	Canada	Saint-Georges-de-Beauce (Québec)
REMTEC Inc.	Canada	Chambly (Québec)
Trailmobile Canada (Division de Gemala Industries Limited)	Indonésie	Ingersoll (Ontario)
Westank-Willcock (Division de Willcock Industries Ltd.)	Canada	Regina (Saskatchewan)

<sup>a</sup> Ces listes ne sont pas exhaustives. Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec les associations ou Industrie, Sciences et Technologie Canada (voir page 11).

(suite à la page suivante)





## PRINCIPALES STATISTIQUES<sup>a</sup>

	1985	1986	1987	1988	1989
Établissements	284	315	319	341	390
Emploi	13 675	15 230	15 670	17 745	22 700
Expéditions (millions de \$)	1 264,9	1 489,9	1 695,7	1 850,9	1 941,0

<sup>a</sup> Toutes les données sont des estimations d'ISTC. Statistique Canada publie des données sur certaines industries du secteur des véhicules à usages spéciaux dans *Industries du matériel de transport*, n° 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Voir également les publications suivantes : CII 3241 (Industrie des carrosseries de camions et d'autobus), CII 3242 (Industrie des remorques d'usage commercial), CII 3243 (Industrie des remorques d'usage non commercial), CII 3299 (Autres industries du matériel de transport) et *Industries de la machinerie, sauf électrique*, n° 42-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel et CII 3199 (Autres industries de la machinerie et de l'équipement n.c.a.).

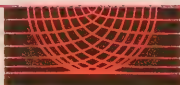
## STATISTIQUES COMMERCIALES

	1985	1986	1987	1988 <sup>a</sup>	1989 <sup>a</sup>
Exportations <sup>b</sup> (millions de \$)	328,0	356,8	344,6	283,6	303,0
Expéditions intérieures (millions de \$)	936,9	1 133,1	1 351,1	1 567,3	1 638,0
Importations <sup>c</sup> (millions de \$)	241,9	329,8	372,4	465,5	571,1
Marché canadien (millions de \$)	1 178,8	1 462,9	1 723,5	2 032,8	2 209,1
Exportations (% des expéditions)	25,9	23,9	20,3	15,3	15,6
Importations (% du marché canadien)	20,5	22,5	21,6	22,9	25,9

<sup>a</sup> Il importe de noter que les données de 1988 et de 1989 se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et de 1989 ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de 1988 et de 1989.

<sup>b</sup> Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>c</sup> Voir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.



remorques d'occasion, imputable aux faillites, aux fusions et à la fermeture de grandes entreprises de camionnage également contribué à faire baisser la production. Les constructeurs de semi-remorques autoroutières du Québec et de l'Ontario, et de remorques à plate-forme des provinces des Prairies sont particulièrement vulnérables. Certains constructeurs de remorques autoroutières envisagent la possibilité de se lancer à long terme dans le marché des remorques à usages spéciaux, ce qui avivra la concurrence sur ce marché. En conséquence, les constructeurs moins efficaces devraient s'améliorer. Aucune entreprise américaine ne s'est montrée jusqu'ici intéressée à se lancer sur ce marché.

Avec la récession qui sévit dans les deux pays, les grands constructeurs américains commencent à envisager la possibilité de mettre en activité un réseau de distribution au Canada, notamment sur le marché des remorques isothermes ou des conteneurs secs.

#### Remorques non commerciales

Le sous-secteur des véhicules de plaisance, qui voit baisser ses ventes lorsque la conjoncture économique est défavorable, se ressent lui aussi de la vive concurrence des importations. La standardisation des normes de fabrication entre le Canada et les États-Unis, et l'application uniforme de ces normes profiteraient à ce sous-secteur.

#### Véhicules aéroporcuaires, motoneiges et véhicules tous terrains

Les fabricants de véhicules aéroporcuaires, de moto-neiges et de véhicules tous terrains construisent des produits de haute technicité. Ils continueront à exploiter de nouveaux débouchés d'exportation et à soutenir la concurrence sur les marchés internationaux.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur les études sectorielles d'ISTC (voir page 16), s'adresser à la

Direction générale du transport routier, urbain et ferroviaire  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Objet : Statistique, Division du Pacte de l'automobile et des camions

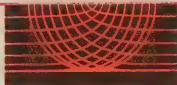
235, rue Queen  
OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3390

Télécopieur : (613) 952-8088





et ne font pas d'exportation. Parmi leurs raisons d'agir ainsi, mentionnons leur faible volume de production, des ressources financières réduites et des capacités de recherche et de développement limitées. Font exception à cette règle, les groupes des véhicules aéroporquaires, des motoneiges et des véhicules tous terrains. La récession et les coûts élevés associés à la fabrication de véhicules dans les entreprises canadiennes en concurrence sur le marché nord-américain exerceront des pressions sur ce secteur, dans le cas des articles produits en grande série.

L'ALC, en facilitant l'accès au vaste marché américain, a créé des occasions d'affaires pour les industries les plus compétitives de ce secteur. Cependant, l'abolition progressive des tarifs à l'importation entraînera une intensification de la concurrence à laquelle sont soumises les entreprises axées sur le marché intérieur.

#### Caisnes de camions et carrosseries d'autobus

Actuellement, les entreprises du sous-secteur des

caisses de camions et des carrosseries d'autobus ne

s'inquiètent pas de la concurrence venant des petits cons-

tructeurs américains, à cause des coûts de transport appli-

cables aux véhicules complets importés au Canada. Par

contre, l'industrie s'inquiète de voir certains grands cons-

tructeurs américains commencer à pénétrer le marché cana-

dien. Les constructeurs canadiens ne peuvent soutenir la

concurrence de ces grands constructeurs américains, qui

peuvent produire et vendre leurs véhicules par l'entremise

de distributeurs canadiens, à un prix inférieur. Leur capacité

de répondre à des besoins spécifiques fait la force des

producteurs canadiens.

#### Remorques commerciales

La concurrence est extrêmement vive sur le marché

américain des remorques commerciales, où l'on trouve un

grand nombre d'entreprises locales dans chacune des caté-

gories de produits. Cette situation laisse penser que les

entreprises canadiennes devraient pouvoir survivre dans

des marchés régionaux spécialisés, comme le font les petites

remorques pour le transport des grumes, il ne semble pas

exister de concurrence. Cela est sans doute dû à la construc-

tion robuste des remorques canadiennes, lesquelles doivent

être résistantes aux conditions d'exploitation plus rigoureuses

de notre pays.

Le sous-secteur des remorques commerciales, et notam-

ment des semi-remorques routières, n'est pas concurrentiel

du fait que les produits canadiens, à l'exception des produits

à usages spéciaux, ont du mal à soutenir la concurrence des

produits américains. Une surabondance sur le marché des

En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur des véhicules à usages spéciaux ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. Le marché des véhicules à usages spéciaux dépend de la conjoncture économique. Ce marché continuera surtout de compter sur la demande intérieure.

L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 10). Par ailleurs, on reconnaît généralement que, dans certaines conditions économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en découlerait sur le marché intérieur pourrait, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

#### Remorques commerciales

La récession a exercé des pressions considérables sur

l'industrie du camionnage. Ces pressions se sont traduites

par une baisse de la demande de camions et de remorques

commerciales en Amérique du Nord. La récession a égale-

ment eu des effets négatifs sur le sous-secteur des remorques

commerciales.

Les constructeurs de remorques commerciales devront

s'adapter d'ici les trois à cinq prochaines années si les impor-

tations américaines continuent d'augmenter. Diverses solu-

tions sont envisagées pour lutter contre l'effet produit par ces

importations sur les marchés traditionnels du Canada. Parmi

celles-ci, il y a la possibilité de se lancer dans la construction

de remorques à usages spéciaux, la coproduction, l'importa-

tion de sous-ensembles à forte intensité de main-d'œuvre, et

la diversification.

#### Remorques non commerciales

Au début de 1990, Transports Canada a mis en application

des procédures d'inspection pour les véhicules récréatifs impor-

tés aux termes de la *Loi sur la sécurité des véhicules automo-*

*biles*. Ces inspections furent réalisées dans quatre importants

postes frontaliers, les douaniers refusant l'entrée au Canada de

tout véhicule ne satisfaisant pas aux normes prévues.

## Evaluation de la compétitivité

La plupart des entreprises du secteur des véhicules à usages spéciaux visent les marchés intérieur et régionaux,

l'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve ont adopté des lois les rendant exécutives, sauf que celles-ci ne sont pas appliquées partout avec la même vigueur. Les fabricants se préoccupent de l'harmonisation des normes au Canada et aux États-Unis.

### Facteurs technologiques

Les constructeurs de caisses de camions et de carrosseries d'autobus, ainsi que de remorques commerciales, de plaisance et autres ont investi 20 millions de dollars en 1988. Les estimations préliminaires pour 1989 indiquent que ces investissements ont atteint 22 millions de dollars.

### Remorques commerciales

L'étude menée par ISTAT sur l'industrie des semi-remorques montre que, si la plupart des constructeurs canadiens tirent de l'arrière par rapport à leurs concurrents américains au chapitre de l'automatisation de la production, d'autres ont investi et ont fait l'acquisition d'équipement approprié permettant l'utilisation de certains procédés d'automatisation comme la robotique et le soudage en continu.

Mais cela ne résout pas le problème du niveau d'utilisation de ce matériel. Que ce soit sur le plan du revenu par employé ou par heure travaillée, du taux de salaire moyen, du coût de la main-d'œuvre en pourcentage du total des coûts ou de la marge bénéficiaire, les entreprises canadiennes de ce secteur sont désavantagées par rapport à leurs homologues américains. Un coût de main-d'œuvre plus élevé dans la fabrication réduit les marges bénéficiaires brutes, affaiblit la santé financière de l'entreprise et raréfie les ressources consacrées au développement de produits et à l'achat de matériel de pointe qui requiert des capitaux abondants.

### Véhicules aéroportuaires, motoneiges et véhicules tous terrains

Les sous-secteurs des véhicules aéroportuaires, des motoneiges et des véhicules tous terrains fabriquent des produits de haute technologie. Les techniques utilisées au Canada et les compétences qui les sous-tendent, appliquées à la construction de véhicules aéroportuaires de déneigement, de véhicules tous terrains et de motoneiges adaptées aux terrains les plus difficiles sont réputées mondialement. Elles constituent les principaux facteurs de la compétitivité de ces sous-secteurs sur les marchés extérieurs.

## Évolution du milieu

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession.

Les tarifs sur les camions d'incendie et les véhicules

d'intervention en cas d'écrasement d'avions, d'incendie et de sauvetage ont été abolis dès l'entrée en vigueur de l'ALE, le 1<sup>er</sup> janvier 1989. Les tarifs applicables aux pièces de ces véhicules, à l'exception des échelles aériennes, ont été par la suite ramenés à zéro au Canada.

Les fabricants de véhicules autres que les trois grands constructeurs américains peuvent généralement importer des pièces en franchise si ces dernières sont conformes aux règlements applicables au contenu, et profiter ainsi des dispositions de l'ALE. Cela place ces fabricants sur un pied d'égalité avec les trois grands constructeurs américains.

Les pièces dont il est question comprennent entre autres les groupes frigorifiques, les hayons hydrauliques, les pompes, les cylindres et les ferrures de portes, utilisés dans la fabrication des carrosseries.

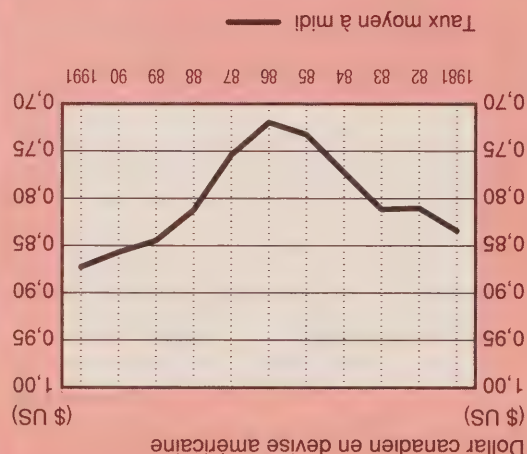
La politique fédérale d'achat aux États-Unis (Buy

America) et la politique américaine sur les marchés réservés aux petites entreprises (Small Business Set-Aside) sont les principales barrières non tarifaires (BNT) s'opposant aux exportations de véhicules aéroportuaires provenant du Canada. Comme il est prévu, ces politiques prévoient réserver à certaines catégories désignées d'entreprises une certaine proportion d'un marché octroyé par le gouvernement fédéral ou par un État.

Les véhicules de plaisance fabriqués au Canada répondent aux normes de l'Association canadienne de normalisation (CSA), qui ne sont cependant pas obligatoires dans toutes les provinces. Les quatre provinces de l'Ouest,

Figure 10 — Taux de change du dollar canadien

Source : Banque du Canada





la concurrence sur les marchés internationaux, les exportations comptant pour 26 % des expéditions totales de ce groupe.

### Véhicules aéroporтуaires

Ce sous-secteur fabrique aussi des produits de haute technologie destinés à assurer les services indispensables au réseau de transport aérien. En 1990, le plus gros constructeur de véhicules servant aux opérations d'intervention en cas d'écroulement, d'incendie et de sauvetage, AMERITEK, s'est restructuré. Les entreprises de ce sous-secteur se caractérisent par la fabrication en petite série et sur commande spéciale. En général, elles sont en bonne situation financière, et capables de soutenir la concurrence étrangère. Ces entreprises comptent sur la poursuite du programme de remplacement des véhicules aéroporтуaires mis en œuvre par les grands transporteurs aériens canadiens et Transports Canada. Ces véhicules de fabrication canadienne utilisés en cas d'écroulement ou encore pour le ravitaillement, le déneigement et le balayage des pistes demeureront compétitifs sur les marchés internationaux. Les entreprises qui les construisent continueront à les exporter.

### Véhicules municipaux

La plupart des entreprises de ce sous-secteur sont de taille moyenne. Elles desservent les marchés locaux et font appel à une technologie de fabrication courante. La régionalisation de cette industrie a été favorisée par la politique d'achat des municipalités et des provinces qui privilégie les entreprises locales. Les camions à ordures forment le groupe le plus important de ce sous-secteur. Depuis quelque temps, les municipalités cèdent de plus en plus la place aux entreprises privées de gestion des déchets, de sorte qu'on peut entrevoir des changements dans la manière dont le marché des véhicules spéciaux va s'approvisionner.

Le groupe des camions d'incendie produit la majorité de ses véhicules sur commande spéciale, selon les spécifications des services municipaux d'incendie. Leur capacité de répondre aux exigences précises de leurs clients a permis aux constructeurs canadiens de conserver leur part du marché intérieur. Les droits de douane sur les camions d'incendie ont été ramenés à zéro en 1989, aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). La taille des entreprises de ce sous-secteur ne leur permet pas de soutenir la concurrence des grands constructeurs américains, dont l'un produit près de 750 véhicules par an, soit plus du double de ce que le marché canadien peut absorber. Afin d'élargir leur gamme de produits, certaines entreprises ont conclu des alliances stratégiques avec de grands constructeurs américains.

### Facteurs liés au commerce

En 1989, les exportations de véhicules aéroporтуaires et municipaux, surtout vers les États-Unis, comptaient pour 39 % de toutes les expéditions de ce groupe. Le matériel de déneigement et les véhicules utilitaires de fabrication canadienne sont surtout destinés au marché intérieur. Seule une quantité limitée de ces produits est exportée aux États-Unis.

Le tableau 2 présente les tarifs imposés par le Canada et les États-Unis en 1991 sur les principaux produits de la catégorie des véhicules à usages spéciaux, fabriqués dans les pays bénéficiant du statut de la nation la plus favorisée (NPF), et les tarifs prévus par l'ALE.

Les tarifs ALE s'appliquent aux produits canadiens ou américains à condition qu'au moins 50 % de leur valeur ajoutée soit de provenance nord-américaine. L'ALE prévoit la réduction des tarifs originaux au rythme de 10 % par an, atteignant zéro le 1<sup>er</sup> janvier 1998. Cette période de transition devrait aider les entreprises qui fabriquent des remorques commerciales et des remorques non commerciales à devenir plus concurrentielles. Les fabricants canadiens sont présentement en mesure de livrer des commandes spéciales.

		(pourcentage)	
ALE		NPF	
Canada	États-Unis	Canada	États-Unis
Caisnes de camions et carrosseries d'autobus	6,4	2,8	9,2
4,0			
Remorques commerciales	10,5	2,2	15,0
3,1			
Véhicules de plaisance			
• Campeuses-remorques	7,1	2,2	10,2
3,2			
• Carrosseries de campeuses	8,5	1,7	12,2
2,5			
• Autocaravanes	6,4	franchise	9,2
2,5			
Remorques utilitaires pour chevaux et pour motoneiges	7,1	2,2	10,2
3,1			
Camions d'incendie, véhicules d'intervention aéroporтуaire en cas d'écroulement, d'incendie et de sauvetage	franchise	franchise	10,2
3,7			
Véhicules tous terrains	6,4	franchise	9,2
2,5			
Motoneiges	franchise	franchise	franchise
2,5			

Tableau 2 — Tarifs ALE et NPF pour certains produits-cles, 1991

constructeurs américains pourraient, grâce à leurs prix inférieurs, leur faire concurrence sur ces marchés, mais, pour l'instant, ils ne semblent pas s'y intéresser.

#### Remorques commerciales

Les remorques commerciales de fabrication canadienne sont généralement plus lourdes que celles de fabrication américaine, et leur durée utile est plus longue. La réglementation canadienne en matière de poids autorise la circulation de remorques plus lourdes dont la charge utile est plus élevée. Pour les acheteurs américains, qui considèrent avant tout les prix, ce facteur n'offre aucun intérêt.

Une étude récente menée par ISTC sur les semi-remorques routières a montré que les coûts de la main-d'œuvre, des matériaux, des composantes et du transport sont souvent plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Les constructeurs américains ont généralement une plus grande envergure et recourent à une technologie plus avancée que leurs homologues canadiens. Afin de tirer parti des économies d'échelle et de réduire leurs coûts de fabrication, les constructeurs américains n'offrent pas beaucoup d'options pour leurs véhicules. La compétitivité des constructeurs canadiens sur le marché intérieur est attribuable au niveau d'adaptation de leurs produits aux besoins des clients, aux tarifs douaniers canadiens et à la répartition régionale des petites entreprises desservant des marchés locaux. Sauf pour certaines remorques spécialisées, ce sous-secteur n'est pas compétitif sur les marchés d'exportation.

#### Remorques non commerciales

Tout comme le sous-secteur des caisses de camions et des carrosseries d'autobus, le sous-secteur des véhicules de plaisance se caractérise par des coûts de démarrage peu élevés. N'effectuant que des opérations d'assemblage de base, les entreprises requièrent très peu de techniques de pointe. La plupart de ces entreprises ne peuvent soutenir la concurrence des fabricants américains.

#### Motoneiges et véhicules tous terrains

Ce sous-secteur fabrique des produits de haute technologie, répondant à des conditions de conduite tous terrains très rigoureuses. La plupart des entreprises qui en font partie sont petites, à l'exception de Bombardier, l'une des quatre plus grandes entreprises de construction de motoneiges du monde, ainsi que de Canadian Foremost and Drill Systems. Les produits fabriqués vont des petits véhicules tous terrains de plaisance et des motoneiges coûtant moins de 5 000 dollars aux poids lourds tous terrains dont la charge utile atteint 63,5 tonnes, et qui peuvent coûter plus de 750 000 dollars chacun. Ce sous-secteur peut soutenir

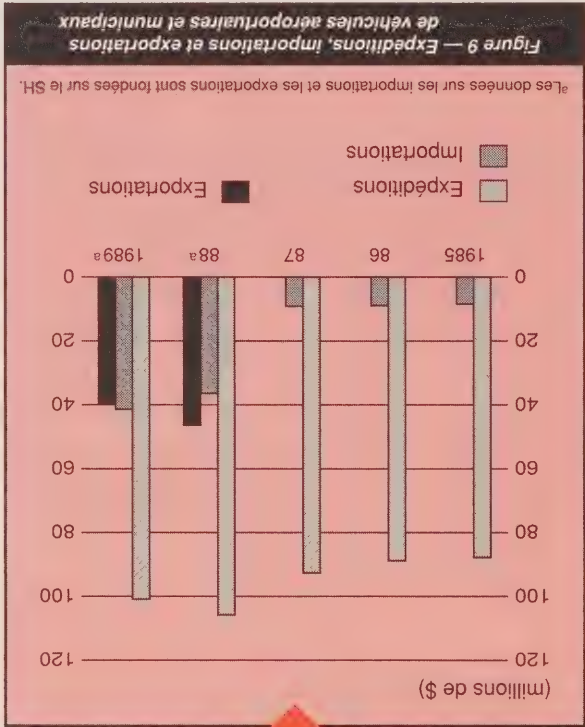
Caisses de camions et carrosseries d'autobus

Comme la plupart des entreprises d'assemblage de caisses de camions et de carrosseries d'autobus sont de petite taille, elles ont tendance à desservir des créneaux particuliers, répondant à la demande du marché local. Les coûts de démarrage dans ce sous-secteur sont peu élevés. N'effectuant que des opérations d'assemblage simples, elles exigent très peu de techniques de pointe. Les stratégies de mise en marché sont rudimentaires. C'est pourquoi la rationalisation à l'échelle nord-américaine est presque inexistante. La plupart des entreprises de ce sous-secteur sont trop petites pour soutenir la concurrence sur le marché des États-Unis, mais elles sont de taille suffisante pour soutenir celle-ci sur le marché intérieur à la recherche de commandes spéciales. Les grands

#### Facteurs structurels

### Forces et faiblesses

à 41 millions de dollars, soit 14 % de plus qu'en 1988. Les exportations de ce groupe ont chuté, passant de 46 millions en 1988 à 39 millions en 1989. Un sondage laisse penser que les expéditions auraient augmenté en 1990, atteignant environ 118 millions de dollars.





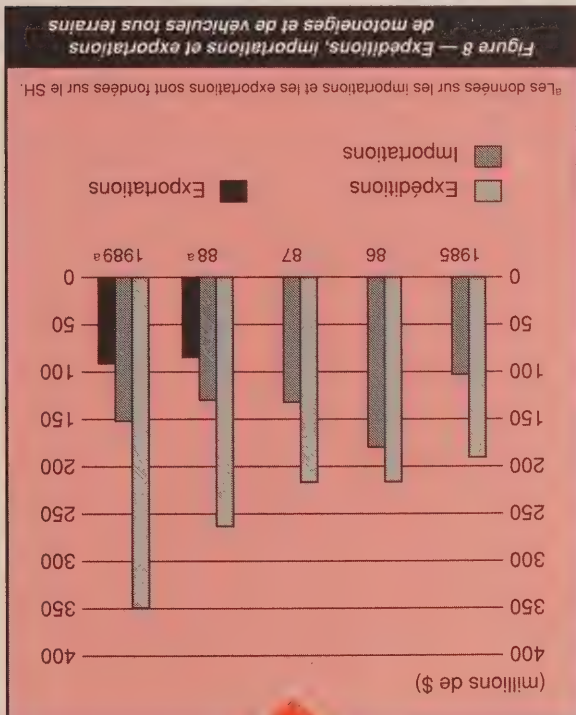
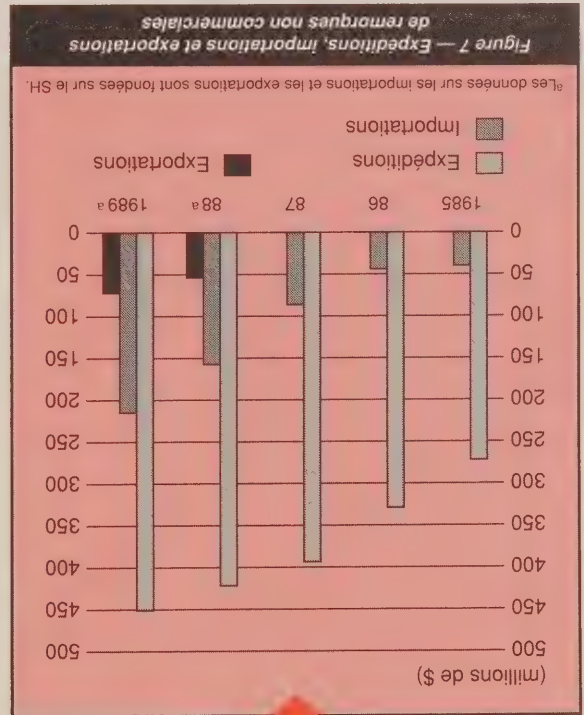
**Remorques non commerciales**

Le groupe des *véhicules de plaisance*, qui comptait pour environ 94 % de toutes les expéditions de ce sous-secteur en 1989, est particulièrement sensible à la conjoncture économique, aux variations des dépenses des consommateurs, au coût de l'énergie et aux taux d'intérêt. La production est passée de 11 700 véhicules en 1985 à près de 17 700 en 1989, soit une augmentation de 51 %. Durant cette même période, les expéditions ont augmenté de 71 %, atteignant une valeur estimative de 424 millions de dollars. En 1989, les exportations s'élevaient à 67 millions de dollars, soit une hausse de 52 % par rapport à 1988. Les autocaravanes représentaient 95 % de ces exportations. La même année, la valeur des importations atteignait 185 millions de dollars, soit 40 % de plus que l'année précédente, tendance qui s'est poursuivie en 1990. Les données sur la production et les importations, en 1990, montrent que les importations ont compté pour quelque 48 % du marché canadien (figure 6). En 1990, les expéditions canadiennes ont diminué entre 25 et 30 %, leur valeur se situant entre 300 millions et 325 millions de dollars. Un grand constructeur de véhicules de plaisance de l'Ontario, Firan Corporation, a regroupé les activités de deux de ses usines à cause de la baisse de la demande de la part du secteur du commerce de gros, et de la pénétration accrue du marché par les constructeurs américains.

**Motoneiges et véhicules tous terrains**

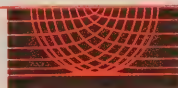
De 1985 à 1989, les expéditions de ce sous-secteur ont augmenté de 83 %, passant de 191 millions à 349 millions de dollars (figure 8). En 1989, les importations s'élevaient à 152 millions de dollars, soit 17 % de plus qu'en 1988. Elles provenaient surtout des États-Unis et du Japon, dont les produits représentaient respectivement 55 et 42 % de la valeur des importations. Durant la même période, les exportations, surtout destinées aux États-Unis, à la Finlande et à la Suède, ont augmenté de 8 %, atteignant 91 millions de dollars. Pour 1990, les expéditions étaient estimées à 324 millions de dollars.

En 1989, les expéditions des autres sortes de remorques ont totalisé 27 millions de dollars, les importations, 30 millions, et les exportations, 4,9 millions. Pour 1990, les expéditions étaient estimées à 33 millions de dollars. Les expéditions, les importations et les exportations de l'ensemble du sous-secteur des remorques non commerciales apparaissent à la figure 7.



**Véhicules aéroportuaires et municipaux**

Dans le groupe des véhicules aéroportuaires et municipaux, les expéditions ont augmenté de 15 %, passant de 88 millions en 1985 à 101 millions de dollars en 1989 (figure 9). En 1989, les importations se chiffraient



de 312 millions de dollars en 1985 à 590 millions en 1989 (figure 4). L'examen des données préliminaires fournies par Statistique Canada indique que les expéditions ont probablement chuté d'environ 10 % en 1990, se situant à environ 530 millions de dollars. Cette diminution est cependant considérée comme faible : en effet, les constructeurs de caisses de camions à plate-forme, de camions à bestiaux, de carrosseries de fourgonnettes, et de fourgonnettes tronquées ou à grand volume, estiment pour leur part avoir perdu de 25 à 35 %.

Les entreprises de ce sous-secteur fournissent surtout en commandes spéciales des marchés locaux et restreints. Une exception à la règle : les fabricants de carrosseries d'autobus pour le transport des écoliers, dont environ 27 % de leur production sont exportés surtout vers les États-Unis. À titre de comparaison, les exportations de caisses de camions et de carrosseries d'autobus vers ce pays constituent seulement 13 % des expéditions.

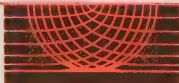
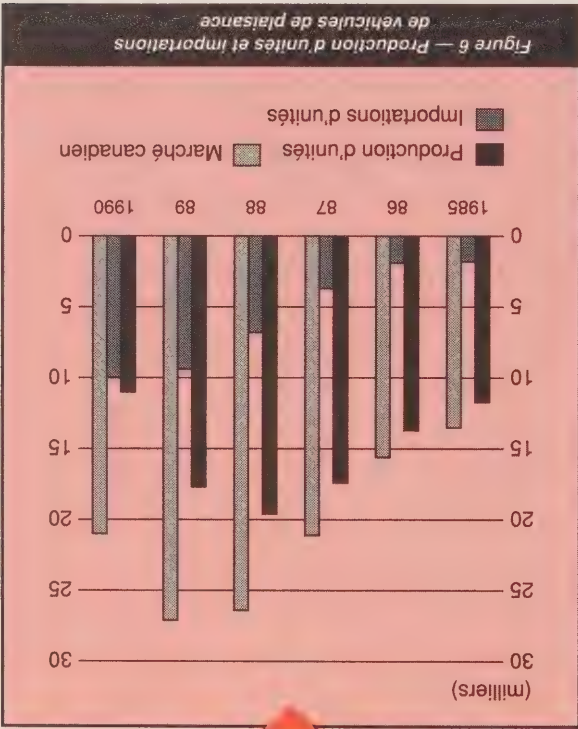
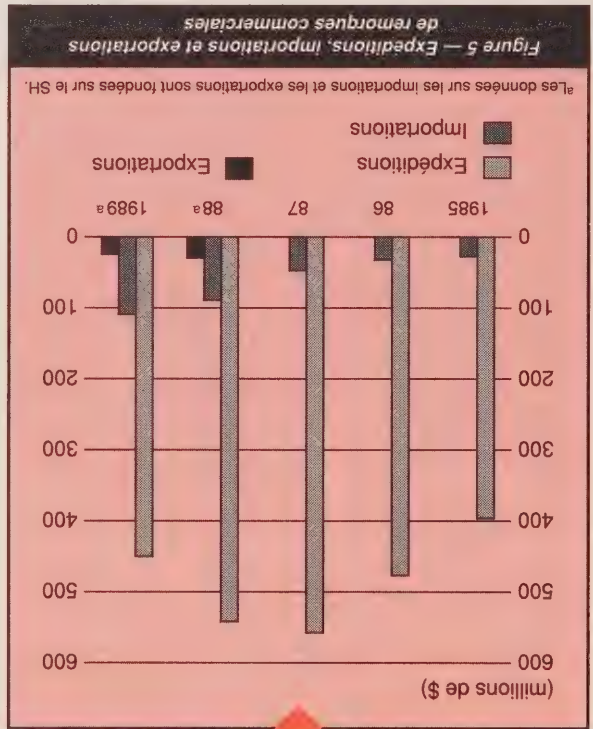
Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) a effectué une comparaison interentreprises à partir des données de 1989. Cette étude montre que la croissance du chiffre d'affaires du sous-secteur des caisses de camions de service a surclassé celle de tous les autres sous-secteurs, alors que les constructeurs de carrosseries de fourgonnettes obtenaient les meilleurs bénéfices. Les procédés de fabrication n'exigent pas une technologie très poussée.

En 1989, les importations de produits américains ont totalisé 109 millions de dollars, soit quelque 20 % du marché canadien du secteur des véhicules à usages spéciaux, estimé à 535 millions. Au cours de la même période, les exportations se sont chiffrées à 24,5 millions de dollars.

De 1985 à 1987, les expéditions du sous-secteur des remorques commerciales ont augmenté de 41 %, passant de 396 millions à 558 millions de dollars (figure 5). Elles ont commencé à chuter en 1988, et ont continué tout au long de 1989, déclinant à 450 millions de dollars. Les données préliminaires pour 1990 indiquent que les expéditions ont fléchi à environ 315 millions de dollars. Les plus touchés par cette chute de production ont été les constructeurs de semi-remorques routières.

#### Remorques commerciales

Alors que les importations de caisses de camions restent très faibles, il convient de souligner que les importations de caisses montées sur châssis sont considérées comme des importations de véhicules, et ne sont donc pas comprises dans les statistiques du sous-secteur visé par le présent profil. Bien qu'on ne dispose pas de chiffres précis, il semble que les trois grands constructeurs américains (Chrysler, Ford et General Motors) importent ces véhicules en franchise aux termes du Pacte de l'automobile.





**Caisnes de camions et carrosseries d'autobus**  
De 1985 à 1989, ce sous-secteur a connu un bon rendement. Les expéditions ont augmenté de 89 %, passant

des sous-secteurs, ces derniers sont examinés séparément. Etant donné les différences notables dans le rendement par sous-secteur n'étant disponible.

pour la plupart agrégées, aucune ventilation des chiffres les exportations pour les années 1985, 1986 et 1987 sont page 12). Dans les figures 3, 4, 5, 7, 8 et 9, les données sur (SH), alors qu'il était jusqu'à la mesure selon d'autres systèmes (voir la note au tableau Statistiques commerciales, monisé de désignation et de codification des marchandises marchandise est classifié conformément au Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises à 303 millions en 1989. Depuis 1988, le commerce des elles ont baissé, passant de 328 millions de dollars en 1985 à seulement 63,5 % en 1989. Quant aux exportations, importations venaient des États-Unis en 1989, comparative-1985 à 571 millions en 1989. Près de 81 % de toutes les (figure 3). Elles sont passées de 242 millions de dollars en 1985 à 571 millions en 1989. Près de 81 % de toutes les surtout des États-Unis ont connu une très forte hausse Depuis quelques années, les importations provenant d'emplois ne cessant de chuter depuis le milieu de 1988. ques commerciales fait exception, les expéditions et le nombre croissance globale de l'économie. Le sous-secteur des remor-

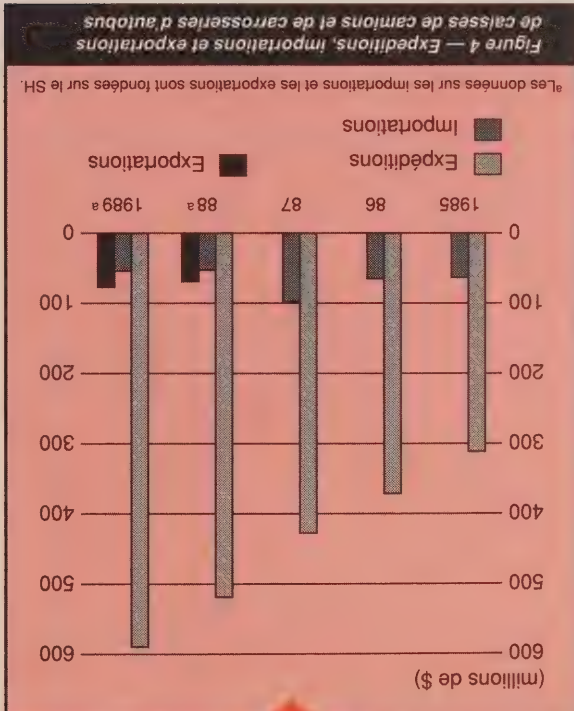
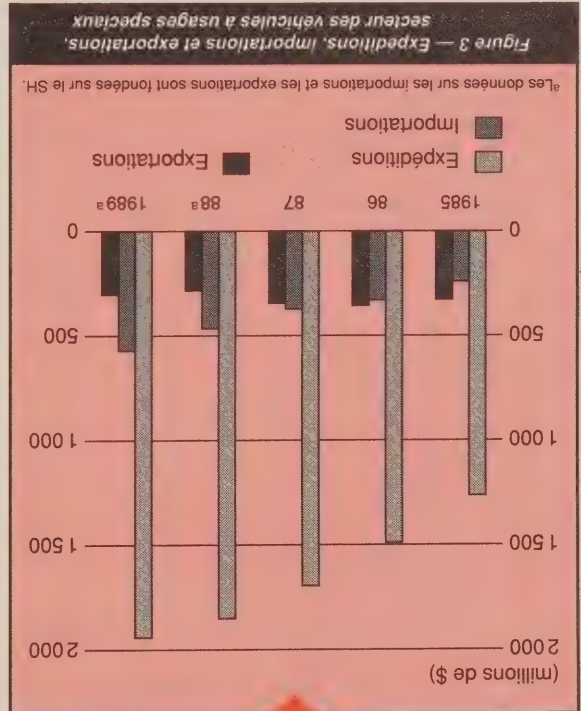
de 284 en 1985 à environ 390 en 1989. Cet essor était dû à la en moyenne de 13 % par an. Le nombre d'établissements passait constants de 1981), tandis que le nombre d'emplois augmentait spéciaux ont augmenté en moyenne de 7,8 % par an (en dollars

De 1985 à 1989, les expéditions de véhicules à usages de véhicules a été affectée par la conjoncture économique. demande de matériel de transport. Dans l'ensemble, la demande ment est étroitement lié à celui de l'économie canadienne et à la ché parvenu à maturité dont la croissance est lente. Son rende- Le secteur des véhicules à usages spéciaux dessert un mar-

## Rendement

d'incendie et aux véhicules utilitaires. d'incendie et aux véhicules utilitaires. Les exportations sont limitées aux camions et téléphoniques. Les exportations sont limitées aux camions d'une nacelle élévatrice pour l'entretien des câbles électriques des balayuses mécaniques et des véhicules utilitaires munis matériel de déneigement, des épanduses de sel ou de sable, fabrication des camions d'incendie, des camions à ordures, du Le groupe des constructeurs de véhicules municipaux notamment aux États-Unis.

ce groupe cherche activement à élargir ses exportations, d'incendie et de sauvetage. Bien que de petite envergure, ainsi qu'aux opérations d'intervention en cas d'écroulement, et des bagages, au déneigement et au balayage des pistes, des aéronefs, au transport des passagers, des marchandises



sous-secteur des véhicules et de la fabrication des pièces, peu d'entreprises de ce secteur sont syndiquées.

#### Remorques commerciales

En 1989, le sous-secteur des remorques commerciales regroupait environ 90 établissements employant 4 000 personnes. Ses expéditions totalisaient 450 millions de dollars, soit 10,6 % du marché nord-américain correspondant, évalué pour cette année-là à quelque 4,2 milliards de dollars canadiens. Les remorques commerciales se classent dans les catégories suivantes : remorques à plate-forme ou à plate-forme, fourgonnettes, remorques à plate-forme surbaissée, grumiers, camions-citernes et remorques à benne basculante.

#### Remorques non commerciales

Le sous-secteur des remorques non commerciales comprend les roulettes de tourisme, les tentes-remorques, les autocaravanes, les campuses sur camionnette et les semi-remorques de camping. En 1989, ce sous-secteur comptait environ 25 établissements dont les expéditions de véhicules de plaisance totalisaient près de 424 millions de dollars. Ce sous-secteur compte aussi quelque 65 constructeurs de remorques pour chevaux, pour motoneiges, ou d'utilité générale dont les expéditions s'élevaient approximativement à 27 millions de dollars en 1989. La même année, le nombre d'emplois dans le domaine de la fabrication était estimé à 5 000.

#### Motoneiges et véhicules tous terrains

Il existe au Canada environ dix constructeurs de véhicules tous terrains et un grand constructeur de motoneiges. Les véhicules tous terrains sont conçus et fabriqués pour répondre aux conditions difficiles du transport hors route que les véhicules conventionnels ne pourraient supporter. Cette catégorie comprend des véhicules à roues ou à chenilles, produits dans une grande variété de tailles, allant des petits véhicules récréatifs aux poids lourds d'une capacité de 63,5 tonnes. En 1989, les expéditions de ce sous-secteur se chiffraient à 349 millions de dollars, et approximativement 2 600 personnes y occupaient un emploi.

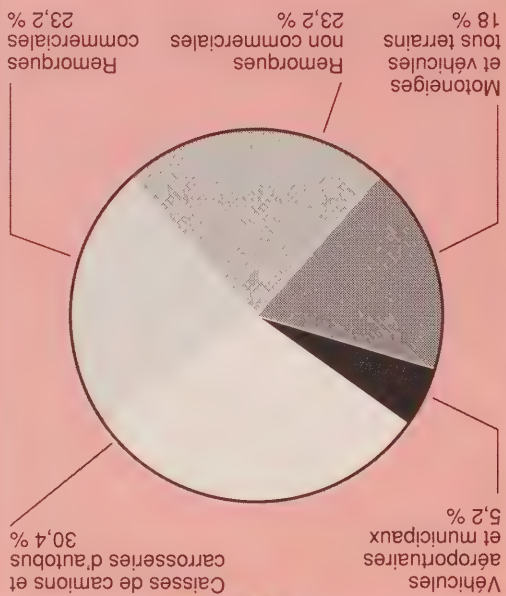
#### Véhicules aéroportuaires et municipaux

Le sous-secteur des véhicules aéroportuaires et municipaux regroupait environ 20 entreprises en 1989. La plupart étaient de petite taille, et quelques-unes étaient de taille moyenne. L'ensemble de leurs expéditions était évalué à 101 millions de dollars. Nous ne disposons pas de données précises sur le nombre d'emplois dans ce sous-secteur. Les constructeurs de véhicules aéroportuaires fabriquent divers véhicules servant à l'entretien courant des aéroports et des aéronefs, et notamment au ravitaillement et au dégivrage

#### Caisses de camions et carrosseries d'autobus

Bien qu'il se dessine une tendance nette en faveur de la spécialisation dans le sous-secteur des caisses de camions et des carrosseries de fourgonnettes et d'autobus, la plupart des entreprises fabriquent plusieurs types de véhicules, et adaptent leur production en fonction de la demande. En 1989, on dénombrait environ 180 établissements dans cette industrie, laquelle employait 11 100 personnes, et dont les expéditions totalisaient 590 millions de dollars. Son chiffre d'affaires se répartissait à peu près comme suit : fabrication, 80 %; réparations, 14 %; pièces, 6 %. Ce secteur produit des caisses de camions à benne et à plate-forme, de camions à bennes de céréales, des carrosseries de camions-citernes, de fourgonnettes, de véhicules utilitaires et de service, et d'autobus pour le transport des écoliers. Ces caisses et ces carrosseries sont montées sur des châssis fabriqués par les constructeurs de camions. Les constructeurs de caisses de camions et de carrosseries d'autobus sont les seuls du secteur des véhicules à usages spéciaux à être soumis aux dispositions de l'accord canado-américain de 1965 sur les produits de l'industrie automobile (Pacte de l'automobile). Cette situation est attribuable au fait que ces constructeurs fabriquent des châssis et des camions qui ne sont pas spécialement exclus de cette entente. Contrairement à la situation que l'on retrouve dans le secteur de la construction de ce

Figure 2 — Total de la répartition des expéditions des véhicules spécialisés en 1989

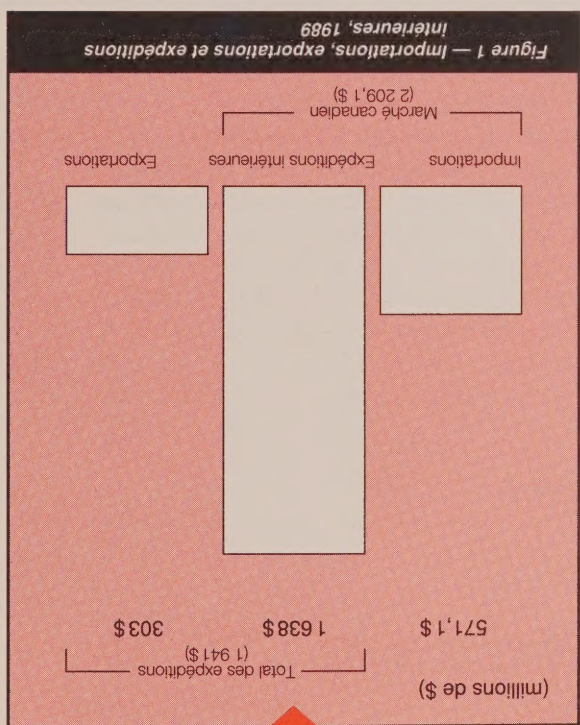




Ce profil de l'industrie ne traite pas des fabricants de carrosseries d'autobus urbains et interurbains. Le profil intitulé *Autobus urbains et interurbains* leur est consacré.

Comme le montre la figure 2, les trois plus grands sous-secteurs du secteur des véhicules à usages spéciaux sont les caisses de camions et les carrosseries d'autobus, les remorques commerciales et les remorques non commerciales. En 1989, ces sous-secteurs employaient au total environ 20 100 personnes partagées dans quelque 360 établissements, la plupart petits et comptant moins de 50 personnes. Les plus grandes entreprises sont les fabricants de remorques de l'Ontario et les fabricants de remorques et de motos neiges du Québec. La plupart des sociétés appartiennent à des Canadiens, et jouent un rôle important dans l'économie de leurs collectivités.

Au chapitre de l'emploi, ce secteur fournissait environ 22 700 emplois directs répartis dans environ 390 établissements, la plupart étant de petites entreprises. Les dossiers de Transports Canada font état de quelque 600 autres fabricants canadiens de caisses de camions, de carrosseries d'autobus et de remorques. Cependant, comme la plupart de ces entreprises sont de très petite taille, ou que leur vocation première n'est pas la construction de caisses de camions et de remorques, elles ne correspondent pas à ce secteur tel que défini par Statistique Canada.



**Structure**

Le secteur des véhicules à usages spéciaux regroupe les fabricants de caisses de camions et de carrosseries d'autobus<sup>2</sup>, de remorques commerciales et non commerciales (de plaisance et autres), de matériel aéroporuaire, de véhicules municipaux, de véhicules tous terrains sur roues et à chenilles ainsi que de motoneiges. En plus des véhicules servant au transport des personnes et des marchandises, ce secteur produit le matériel utilisé pour l'exploitation et l'entretien des aéroports, des routes et des autoroutes, ainsi que pour la protection contre les incendies, les services d'ambulances et le transport dans les régions éloignées.

Le tableau 1 présente la structure du secteur des véhicules à usages spéciaux et la ventilation des expéditions, des importations et des exportations des principaux produits fabriqués en 1989.

Ce secteur a effectué des expéditions évaluées à 1,941 milliard de dollars en 1989 (figure 1). Les exportations ne constituant que 15,6 % des expéditions, la production était surtout axée sur le marché intérieur. Les importations, qui totalisaient 571,1 millions de dollars, représentaient 25,9 % du marché intérieur total.

**Tableau 1 — Structure industrielle du secteur des véhicules à usages spéciaux, 1989**

(millions de \$)

Expéditions Importations Exportations

Caisses de camions et carrosseries d'autobus	590	54 <sup>a</sup>	77
Remorques commerciales	450	109	24
Remorques non commerciales	451	215	72
Motoneiges et véhicules tous terrains	349	152	91
Véhicules aéroporuaire et municipaux	101	41	39
Total, véhicules à usages spéciaux	1 941	571	303

<sup>a</sup> Les importations de caisses de camions montées sur châssis ne sont pas comprises dans cette somme.




## VÉHICULES À USAGES SPÉCIAUX

AVANT-PROPOS

**E**tant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels l'Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

  
Michael H. Wilson  
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie  
et ministre du Commerce extérieur

### Introduction

Globalement, l'industrie canadienne de l'automobile regroupe les constructeurs de véhicules automobiles (voitures, camions, autobus et véhicules à usages spéciaux) et les fabricants de pièces, de pneus et de chambres à air, d'origine ou de rechange. La plus grande partie de cette industrie est rationnalisée, et dessert un seul marché nord-américain qui englobe le Canada et les États-Unis.

En 1989, les activités de l'industrie automobile représentaient un peu plus de 15 % des expéditions canadiennes de produits manufacturés, et 32,5 % des exportations de produits manufacturés et de produits finis. Toujours en 1989, les expéditions du secteur de l'automobile se répartissaient comme suit : 28,1 milliards de dollars pour l'assemblage d'autobus, de camions et d'autobus; 14,7 milliards pour les pièces; 1,9 milliard pour les véhicules à usages spéciaux et environ

1,5 milliard<sup>1</sup> pour les pneus et les chambres à air. La même année, cette industrie employait 185 200 personnes dont 55 500 étaient affectées au montage des automobiles, des camions et des autobus, 96 500 à la fabrication de pièces, 22 700 à la construction de véhicules à usages spéciaux et environ 10 500<sup>1</sup> à la fabrication de pneus et de chambres à air. Ce profil traite uniquement du secteur de la fabrication des véhicules à usages spéciaux. Il fait partie d'une série de textes consacrés au secteur de l'automobile. Cette série comprend les titres suivants :

- Pièces de rechange pour automobiles
- Pneus
- Camions lourds
- Automobiles
- Autobus urbains et interurbains



Pour les Profils de l'industrie :  
Direction générale des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 704D  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-4500  
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :  
Direction générale des  
communications  
Industrie, Sciences et  
Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 208D  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 954-5716  
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour les publications de  
Commerce extérieur Canada :  
InfoExport  
Édifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Télécopieur : (613) 996-9709

Canada

## Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire, communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

**Nouvelle-Écosse**  
Central Guaranty Trust Tower  
1801, rue Hollis, 5<sup>e</sup> étage  
C.P. 940, succursale M  
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél. : (902) 426-1STC  
Télécopieur : (902) 426-2624

**Ontario**  
Dominion Public Building  
1, rue Front ouest, 4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél. : (416) 973-1STC  
Télécopieur : (416) 973-8714

**Manitoba**  
330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél. : (204) 983-1STC  
Télécopieur : (204) 983-2187

**Colombie-Britannique**  
Scotia Tower  
650, rue Georgia ouest,  
bureau 900  
C.P. 11610  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél. : (604) 666-0266  
Télécopieur : (604) 666-0277

**Administration centrale de CEC**  
InfoExport  
Édifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 993-6435  
1-800-267-8376

**Administration centrale d'ISTC**  
Édifice C.D. Howe  
235, rue Queen  
1<sup>er</sup> étage, tour Est  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél. : (613) 952-1STC  
Télécopieur : (613) 957-7942

**Québec**  
Tour de la Bourse  
800, place Victoria, bureau 3800  
C.P. 247  
MONTREAL (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Télécopieur : (514) 283-3302

**Alberta**  
Canada Place  
9700, avenue Jasper,  
bureau 540  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 4C3  
Tél. : (403) 495-1STC  
Télécopieur : (403) 495-4507

**Territoires du Nord-Ouest**  
Precambrian Building  
10<sup>e</sup> étage  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 2R3  
Tél. : (403) 920-8568  
Télécopieur : (403) 873-6228

**Terre-Neuve**  
Atlantic Place  
215, rue Water, bureau 504  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 772-1STC  
Télécopieur : (709) 772-5093

**Nouveau-Brunswick**  
Assumption Place  
770, rue Main, 12<sup>e</sup> étage  
C.P. 1210  
MONCTON (Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél. : (506) 857-1STC  
Télécopieur : (506) 851-6429

**Saskatchewan**  
S.J. Cohen Building  
119, 4<sup>e</sup> Avenue sud, bureau 401  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 5X2  
Tél. : (306) 975-4400  
Télécopieur : (306) 975-5334

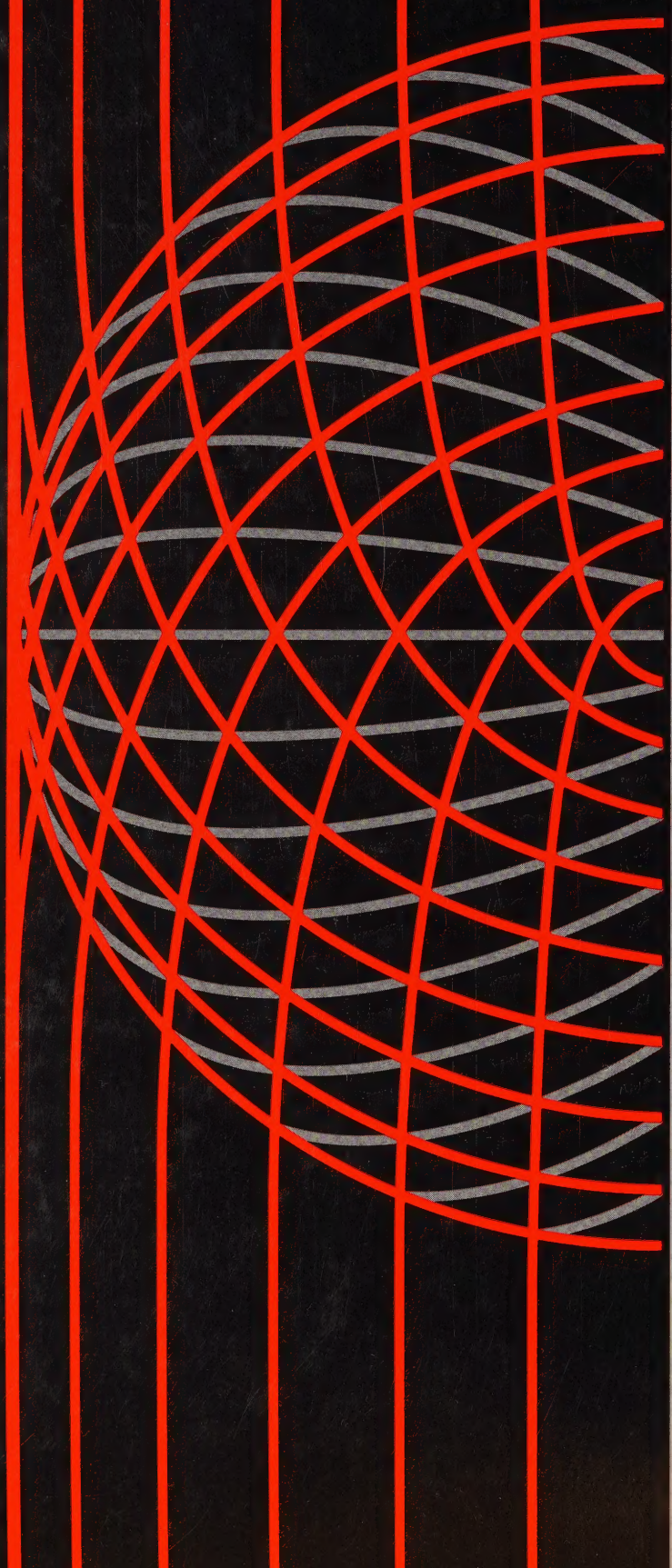
**Yukon**  
108, rue Lambert, bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél. : (403) 668-4655  
Télécopieur : (403) 668-5003

## Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

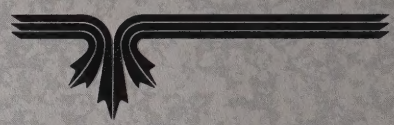
Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E



# Véhicules à usages spéciaux



Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Industry, Science and Technology Canada